Co-operatives Secretariat

CO-OPERATION IN CANADA

1989

Co-operation in Canada 1989

91-06025/

J.M. Sullivan

Edited and published by

Co-operatives Secretariat
Government of Canada
Sir John Carling Building
Ottawa, Ontario
K1A 0C5

© Minister of Supply and Services Canada 1991

Preface

This publication presents statistics on the business volume, assets and membership of Canadian co-operatives for their fiscal years ending in 1989. The tables were prepared by the Co-operatives Secretariat from data collected directly from individual co-operatives or through provincial governments and wholesale co-operatives. The continued assistance of these data sources is much appreciated.

Since the creation of the Co-operatives Secretariat in 1987 the role of credit unions has also been reflected in this publication through an analysis of relevant financial ratios. These are developed from Statistics Canada data.

This is the fifty-eighth annual edition of "Co-operation in Canada"

For data purposes, co-operatives are divided into seven groups: marketing; consumer; supply; fishing; production; service; and wholesale. Data for the first six (local co-operatives) are presented on both an aggregate and individual group basis. Data for wholesalers are compiled separately because their sales figures largely duplicate those of local co-operatives.

Index Sources for Bar Charts

Index No. 1	The Farm Product Index, Statistics Canada, Publication 62-003
Index No. 2	Farm Input Indexes, Statistics Canada, Publication 62-004
Index No. 3	Consumer Price Index, Statistics Canada, Publication 62-001
Index No. 4	Industry Price Indexes, Statistics Canada, Publication 62-011

Note: **In the tables the sums of individual items may not equal totals because of rounding.**

Table of Contents

Overall Review 4
Product Marketings 5
Consumer and Supply Sales 6
Financial Structure 8
All Co-operatives - Analysis of Five Year Trends 11
Fishing Co-operatives 16
Production Co-operatives 18
Service Co-operatives 20
Wholesale Co-operatives 22
Financial Ratio Analysis 26
Co-operative Market Share 27
Co-operatives Classified by Basic Function 27
Credit Unions 28

Statistical Tables

1: Summary of Co-operatives Reporting in Canada 4
2: Volume of Business of all Co-operatives Reporting in Canada 7
3: Balance Sheet of all Co-operatives Reporting in Canada 9
4: Volume of Business of Marketing Co-operatives Reporting in Canada 13
5: Balance Sheet of Marketing Co-operatives Reporting in Canada 13
6: Volume of Business of Consumer Co-operatives Reporting in Canada 14
7: Balance Sheet of Consumer Co-operatives Reporting in Canada 14
8: Volume of Business of Supply & Mixed Co-operatives Reporting in Canada 15
9: Balance Sheet of Supply & Mixed Co-operatives Reporting in Canada 15
10: Volume of Business of Fishing Co-operatives Reporting in Canada 17
11: Balance Sheet of Fishing Co-operatives Reporting in Canada 17
12: Volume of Business of Production Co-operatives Reporting in Canada 19
13: Balance Sheet of Production Co-operatives Reporting in Canada 19
14: Volume of Business of Service Co-operatives Reporting in Canada 21
15: Balance Sheet of Service Co-operatives Reporting in Canada 21
16: Sales of Co-operative Wholesalers in Canada 23
17: Balance Sheet of Co-operative Wholesalers in Canada 24

Appendices

A: Number by Types of Marketing, Consumer & Supply Co-operatives Reporting in Canada 29
B: Number by Types of Production Co-operatives Reporting in Canada 30
C: Number by Types of Service Co-operatives Reporting in Canada 30
D: Co-operative Financial Ratios 31
E: Worker Co-operatives 31
F: Co-operatives, Summary by Basic Function 32
G: Credit Unions in Canada (Locals) 34
H: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada 37

Co-operatives 1989

Overall Review

It was another year of moderate increase in business volume for Canada's non-financial co-operatives (excludes credit union and insurance co-operatives) in 1989. Volume rose 4.5 percent for the third straight year of moderate increases and the best since 1984. It was also well up from the low point in 1986, when co-operative revenues fell by five percent, although nowhere near the gains in the late seventies and early eighties of better than 14 percent.

Marketing co-operatives accounted for almost half the $660 million increase in revenues resulting from higher returns from grain and oilseed marketings. The consumer, supply, and services group also were significant contributors. On a regional basis, the West, the largest, was far and away the revenue leader on a dollar basis and, with Ontario, led on a percentage basis, rising five points. Co-operative assets grew by $600 million, or eight percent, in the year, slightly more than half the growth coming from the service group and most of that from property and equipment.

Table 1: Summary of Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year[a]
Associations Reporting			- Number -			
Marketing	49	25	14	25	113	124
Consumer	217	18	236	101	572	615
Supply &Mixed	102	32	55	18	207	232
Fishing	30	2	3	26	61	50
Production	265	2	80	48	395	450
Services	1 146	400	1 024	178	2 748	2 585
Total	**1 809**	**479**	**1 412**	**396**	**4 096**	4 056
Membership Reported			- Number in Thousands -			
Marketing	266.9	10.5	14.3	6.0	297.8	311.3
Consumer	1 235.2	25.6	334.8	151.0	1 746.6	1 728.3
Supply &Mixed	284.2	86.7	53.0	6.3	430.2	429.1
Fishing	3.4	.1	.3	6.0	9.7	9.6
Production	11.2	.4	4.7	3.9	20.2	21.7
Services	503.7	47.1	172.6	11.0	734.3	717.0
Total	**2 304.6**	**170.4**	**579.7**	**184.2**	**3 238.8**	3 217.0
Volume of Business			- Million Dollars -			
Marketing	6 411.6	323.5	1 582.4	405.2	8 722.7	8 405.8
Consumer	1 947.8	92.8	444.5	485.8	2 970.9	2 853.2
Supply &Mixed	777.5	669.9	704.2	27.4	2 179.0	2 066.6
Fishing	72.5	3.1	2.9	106.3	184.8	202.5
Production	183.2	1.1	166.8	22.2	373.3	347.9
Services	503.7	144.4	173.4	29.0	850.5	745.7
Total	**9 896.3**	**1 234.8**	**3 074.3**	**1 075.8**	**15 281.2**	14 621.7
Assets						
Marketing	2 183.2	95.0	515.2	127.3	2 920.8	2 706.6
Consumer	715.8	21.8	113.6	123.5	974.7	926.5
Supply & Mixed	321.8	187.3	261.1	11.6	781.8	748.5
Fishing	45.6	.3	3.1	41.8	90.7	97.3
Production	120.1	.5	77.8	3.8	202.3	204.9
Services	1 256.2	742.9	683.2	155.0	2 837.3	2 522.6
Total	**4 642.7**	**1 047.8**	**1 654.1**	**463.0**	**7 807.6**	7 207.5

[a] Revised

The number of reporting co-operatives rose slightly, to 4,096, but the results were erratic, with a substantial rise in service co-operatives more than making up for a major decline in production associations which resulted from a change in the provincial government reporting system in Saskatchewan. Reported membership edged up at the same rate as reporting associations, one percent.

1989 was another year of expansion for the Canadian economy, the seventh, and presumably the last, in the boom which began in 1983. The rate of growth was down for the gross domestic product, at under eight percent (three percent in constant dollars) from over nine in the previous year and shifted more to western Canada; grains, oil, paper and metals. Retail sales and the consumer price index rose five percent, farm cash receipts two percent and personal disposable income ten percent. Employment rose and the unemployment rate declined. The Canadian dollar climbed again in 1989 along with interest rates under a tight monetary policy, and finished the year at about 86.5 cents, its highest level since 1980.

Product Marketings

Farm product marketings increased at a moderate three percent in the year to $8,073 million with one large gain; oilseeds, and one large decline; fish. Changes in the other commodity categories were small to moderate, whether in the plus or minus column.

Grain, the largest farm product category, posted a gain of five percent or $137 million, but remained stalled at the sub $3 billion level, a far cry from the heady days of the early eighties when sales soared to the $4 billion neighbourhood and stayed there for several years as various records were toppled. It was the year of the drought in western Canada, the worst in recent memory, and was accompanied by similar conditions in the United States. Consequently prices soared and, for those grains sent to market, returns were high, more than offsetting the reduction in physical volume. However, as has been the case in recent years, the continuing American - European Common Market price war again had its depressing effect on what would probably have been even higher prices for Canada's long suffering grain farmers. Ontario suffered

Figure 1: Number and Membership of All Co-operatives, 1985 -1989

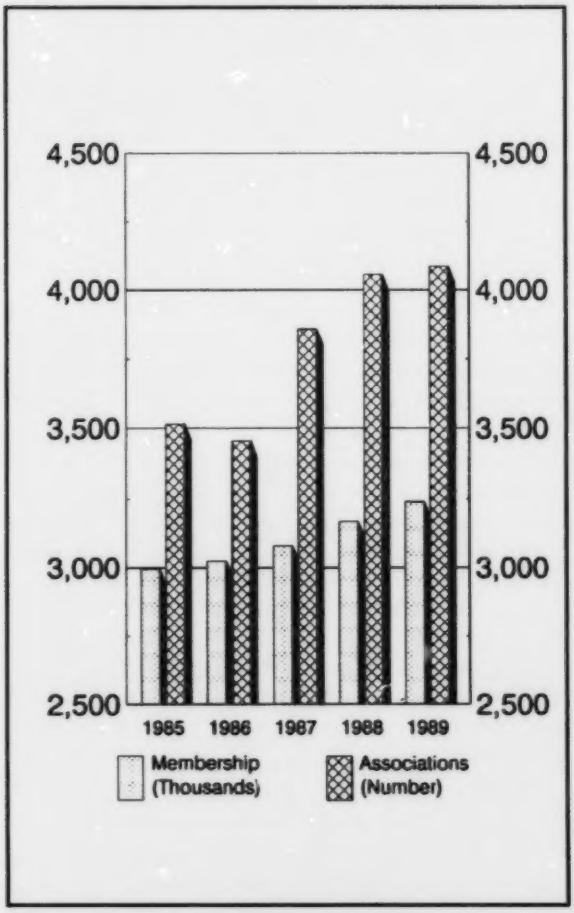
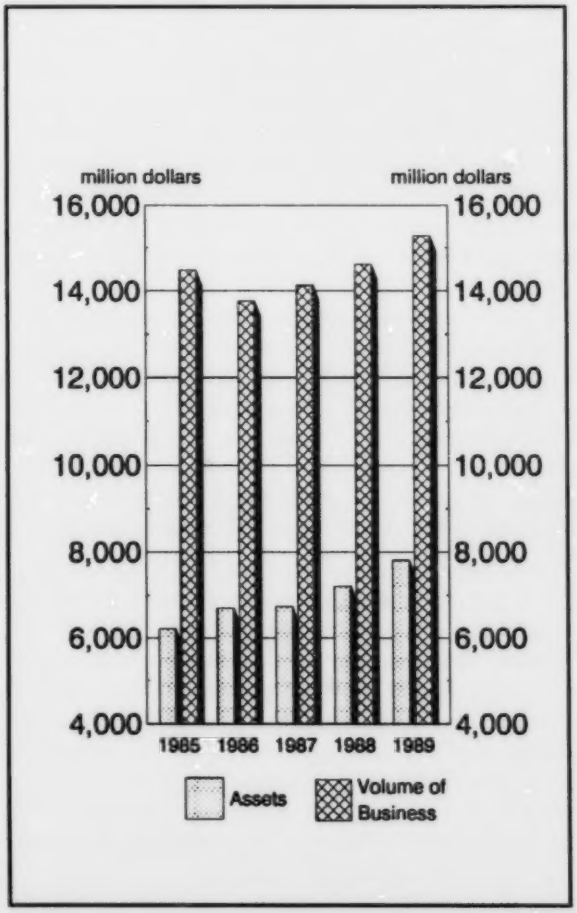


Figure 2: Volume of Business & Assets of All Co-operatives, 1985 -1989



under similar weather conditions as the prairie provinces. But for Ontario grain marketing co-operatives, soaring drought prices were not able to offset declining physical volume and grain marketings slid six percent for the year. The oilseeds market, facing the same conditions as existed for grain in Canada, including drought reduced production in the United States and other countries, also featured lower production and rising prices. But due to exceptional results by one large co-operative, Western oilseed marketings soared beyond expected values and pushed total oilseed marketings up by a 23 percent gain to levels not seen since 1985. Ontario oilseed results declined, however, as co-operatives appeared to lose market share.

Fruit and vegetable marketings rose $16 million, or seven percent, under generally favourable circumstances. Apples and other tree crops showed better results on lower North American production and higher prices. Berry marketings rose, despite large crops, because of strong demand from Europe. Grape production and prices were mixed. Potato and other vegetable marketings rose on generally lower production in North America, accompanied by good demand and consequently higher prices. Co-operative results for fruit and vegetables in the Atlantic provinces were halved, however.

Dairy marketings slipped for probably the first time in living memory. The decline was only one percent, but it was broadly based, occuring in two out of four regions, with the other two showing only minuscule gains. Competition has been getting increasingly tougher in what has been developing into a basically stagnant market in recent years. Thus sales can only be increased by taking market share from a competitor. Additionally dairy co-operatives are being hit with tightening regulation of supplies from their members. Milk marketing boards are increasingly directing portions of member milk production to non co-operatives. In many cases co-operatives miss out on sales opportunities because they cannot get enough milk to fill the orders. Thus there is much grumbling and disquiet in the industry, with a definite tendency toward amalgamation into larger and more powerful units to survive in an ever tougher business environment.

After an unusual down year in 1988, owing to production scheduling problems, the poultry industry rebounded in 1989 and co-operative sales rose eight percent. The industry has been on a growth kick for years and it would seem its potential is almost unlimited, at least on the demand side. Co-operatives have seen their poultry sales almost triple in a dozen years from approximately $120 million in 1977. Alberta and Quebec are the dominant provinces, with strong representation from Manitoba and Nova Scotia. Co-operative egg marketings grew at a respectable six percent rate.

Cattle marketings declined five percent to $609 million, but still remained at a healthy level as compared to the demoralizing situation which existed for the better part of the eighties. Feeder cattle prices, which declined 15% in the face of the devastating drought in the summer of 1988, were the primary cause for the overall decline in the value of co-operative cattle marketings in 1988-89. Hog marketings eased four percent in a somewhat topsy-turvy year for prices owing to unstable production patterns in both Canada and the United States. Co-operative hog marketings in Ontario showed the biggest decline, 21 percent, as their large operation, which provides breeding stock and weanling pigs was hit by particularly low prices for weanling pigs. Co-operative honey marketings rose 12 percent despite a generally glutted market and correspondingly low prices. Revenues from maple products eased for a second year, three percent, as another huge crop caused inventories to swell and prices to decline. Other marketings increased six percent on flower marketings and, for the first time in five years, wool marketings, which climbed on higher world prices. Negative results were turned in by alfalfa dehydrator co-operatives in the Prairies. Commentary on fish and forest product marketings are covered in the fish and production sections respectively.

Consumer and Supply Sales

Consumer and supply sales posted a gain of five percent, little changed form the previous year's 5.5 percent. The increase was well balanced with both consumer, agricultural, and most other items coming in the neighbourhood of five percent. The only significant sales category running contrary to the trend was machinery which sagged ten percent.

Sales of food products moved up $88 million, or 4.7 percent, more than a percentage point better than the gain of 1988. This is in line with the overall trend in "food purchased from stores", which according to Statistics Canada, rose seven percent in 1989, up from six percent in the previous year. Within the total co-operative food results there were a number of individual co-operatives, in various localities, which saw their sales decline in the face of new entries into the local market and/or price cutting and loss leader campaigns by private sector competitors. On a regional basis, Quebec and the Atlantic area fared best with gains in the six and seven percent ranges respectively, while the West and Ontario had gains in the area of three percent. Looking at co-operative food sales over the latest ten year period, from 1979 to 1989, the Atlantic region leads with a 144 percent gain followed by the West, which started from a much larger base, at 101 percent. Quebec and Ontario registered gains of 96 and 72 percent respectively. As a result the Atlantic region's share of co-operative food sales rose

impressively, from 17% to 21%, while falling in the other regions: by one percent in the West, by less than one percent in Ontario and by three percent in Quebec, to stand at 56%, 3% and 19% respectively for 1989. Sales of dry goods and home hardware and other consumer goods taken together climbed six percent to $480 million in 1989, twice the increase of the previous year.

Feed sales edged up four percent, almost all of it in the West and more that half of it in British Columbia. Feed prices went through an up and down roller coaster in 1988 and 1989 owing to widespread drought in the 1988 crop year and widespread recovery the following year. Thus for both calendar years, prices were up in one half and down in the other. The result was that, outside the West, dollar volume is little changed between the two years. In the West, however, two large farm supply co-operatives in British Columbia have apparently managed to make solid sales gains even after taking into account the ups and downs of market prices; while one large marketing co-operative in the prairies continued to increase its share of

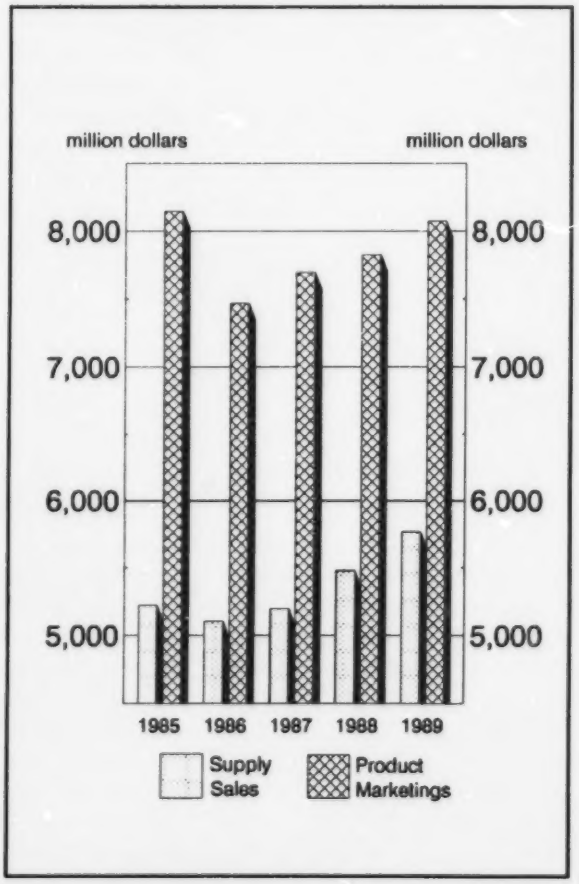
Table 2: Volume of Business of all Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year[a]
			- Million Dollars -			
Product Marketings						
Grains	2 752.0	83.9	21.9	.4	2 858.2	2 721.2
Oilseeds	759.0	53.2	.0	.0	812.3	661.1
Fruit	109.1	16.1	1.9	4.5	131.6	121.0
Vegetables	99.4	14.9	17.3	1.7	133.2	127.6
Dairy Products	851.3	158.1	1 397.4	231.4	2 638.2	2 667.5
Poultry	200.0	.0	114.4	31.3	345.6	320.3
Eggs	11.8	.9	.9	13.6	27.3	25.8
Livestock: Cattle & Sheep	592.8	10.7	.0	5.6	609.1	642.4
Livestock: Hogs	28.1	14.2	14.2	47.7	104.3	108.5
Fish	67.5	3.1	11.1	87.0	168.7	188.7
Forest Products	.0	.0	135.9	13.9	149.8	137.7
Honey & Maple Products	14.7	.0	17.3	.0	32.0	31.0
Other	36.5	17.8	7.4	1.1	62.8	59.5
Sub-Total	**5 522.2**	**373.0**	**1 739.6**	**438.2**	**8 073.0**	7 812.4
Consumer & Supplies						
Food Products	1 097.3	61.8	377.8	408.3	1 945.2	1 857.2
Dry Goods and Home Hardware	197.0	43.4	14.8	43.2	298.3	291.2
Other Consumer	106.9	22.4	50.2	2.3	181.7	160.7
Total Consumer	**1 401.2**	**127.5**	**442.8**	**453.8**	**2 425.3**	2 309.2
Animal Feed	172.8	133.0	300.8	37.5	644.1	618.8
Fertilizers and Chemicals	523.8	129.0	47.5	4.8	705.1	637.6
Seeds	68.2	17.6	7.4	2.5	95.6	97.7
Farm Supplies	212.7	61.0	108.3	9.1	391.1	369.3
Total Agriculture	**977.5**	**340.6**	**464.0**	**53.9**	**1 836.0**	1 723.3
Machinery, Vehicles and Parts	109.8	3.5	58.3	2.9	174.5	194.0
Petroleum Products	712.9	189.4	137.6	51.8	1 091.8	1 033.7
Building Materials	170.6	36.3	11.2	8.2	226.3	218.1
Other	6.3	.8	.0	5.6	12.7	16.3
Sub-Total	**3 378.3**	**698.1**	**1 114.0**	**576.1**	**5 766.5**	5 494.6
Total Sales	8 900.5	1 071.1	2 853.6	1 014.3	13 839.5	13 307.0
Service Revenue	802.7	110.9	163.8	34.2	1 111.7	1 016.9
Other Income	193.1	52.7	56.9	27.3	330.0	297.9
Total	**9 896.3**	**1 234.8**	**3 074.3**	**1 075.8**	**15 281.2**	14 621.7
Previous Year Total	9 417.3	1 172.3	2 980.8	1 051.4	14 621.7	

[a] Revised

the market for complete feeds and supplements. Fertilizer and chemical sales climbed impressively for a second year, by 10.5 percent, about half of it due to higher prices. As in the previous year, the Atlantic region ran counter to the trend with a decline of four percent. Individual results were mixed across the country for a variety of reasons; good moisture conditions, bad moisture conditions, lower announced grain prices, heavy residues in the soil due to previous drought, "innovative" sales programs, bad weather, etc. Seed sales eased about two percent as a decrease in forage plantings in the U.S., owing to drought, had a downward effect on prices. Sales rose in Ontario, however, based on seed corn. Quebec sales also rose. The western co-operatives recorded a substantial rise in farm supply sales. They were almost double their increase in farm product marketings, despite depressed farm net income in 1988-1989. It probably reflected the optimistic outlook in spring 88. (July is the fiscal year-end for many western co-operatives). Farm supply results were down slightly in Ontario and more so for the Atlantic co-operatives. Indeed the whole agricultural total was down for the Atlantic co-operatives.

Figure 3: Product Marketings and Supply Sales of All Co-operatives

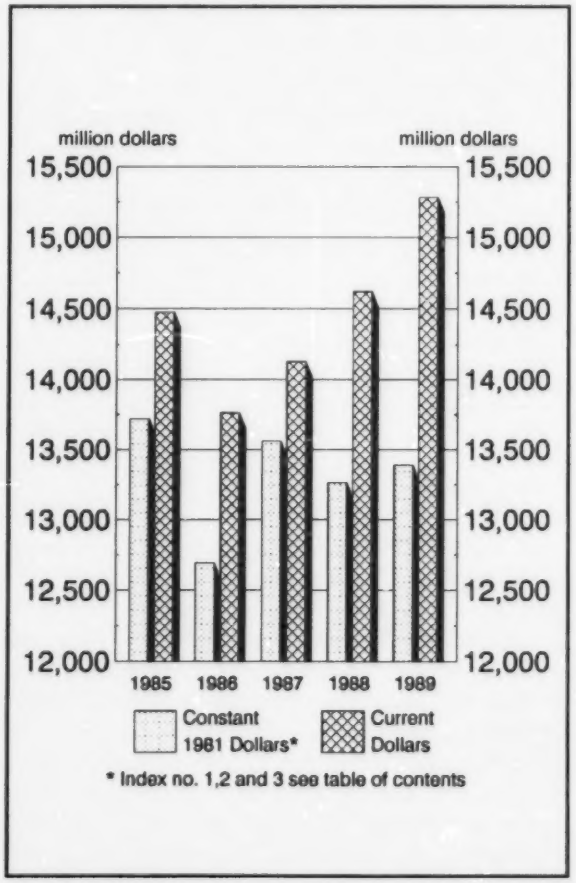


The farm machinery sector continued in a generally depressed state for another year and may not show any real improvement until there is a major upswing in farm income. Co-operative sales fell ten percent, all of it due to Co-operative Implements, which has suffered major setbacks in recent years. Petroleum sales increased almost six percent despite generally intense competition across the country. Retail gasoline prices rose more than 12 percent due to higher crude prices and increased taxes. Ontario co-ops, with a stepped up customer service program, ran up the best sales gain, 14 percent. Building materials volume rose a modest four percent, but the rise was evenly spread with all regions contributing.

Financial Structure

Co-operative assets expanded at an eight percent rate in 1989, following on a seven percent rise in the previous year. The increase was broadly based with all regions contributing. Ontario had the largest percentage increase, 19 percent, owing to much improved coverage of its housing co-operatives. On a group basis, service co-operatives had both the largest dollar and percentage

Figure 4: Volume of Business of All Co-operatives



increase at 315 million and 12.5 respectively. As in most recent years, housing, by far the dominant asset type within the service group, supplied the bulk of the increase. Marketing, traditionally the largest group in asset values, although fast being overtaken by services, contributed a gain of $214 million, or eight percent, based on higher western grain inventories and related receivables in a year of rising sales. The consumer and supply groups each had asset increases of about five percent, while the production total eased off one percent. The fishing group suffered an asset decline of seven percent in the wake of a down year.

Looking at the most recent ten year period, 1979-1989, total co-operative assets have expanded by 113 percent, from $3,669 million to $7,808 million. Total revenues on the other hand have only grown by 71 percent, $8,926 million to $15, 281 million. If, however, the asset intensive service group is isolated from the other groups, the growth in revenues and assets is seen to be much more in line than would appear from the overall figures. Service assets ballooned at a rate of over 45 percent per year, from $512 million to $2,837 million. Service co-operative revenues, although lagging behind the asset expansion, still showed a phenomenal growth of 355 percent, to $851 million from $178 million, and in relatively the same neighbourhood as that for assets. Service revenues did not much affect the growth of total co-operative volume however, because unlike service assets they are a relatively small part of the overall total. The engine of growth in the service sector has been housing co-operatives, with assets an astounding 12 times that of the figure in 1979. Although overshadowed in the circumstances and of course starting from a smaller base, the assets of day care/nursery and funeral co-operatives also recorded outstanding growth rates, as their asset values multiplied by 12 and eight times respectively, in the ten year period.

For the non-service co-operatives, i.e. all the other groups as a whole, assets increased by 57 percent to $4,970 million, reasonably close to the 65 percent increase in revenues.

Table 3: Balance Sheet of all Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year
			- Million Dollars -			
Assets						
Cash and Equivalents	151.0	39.7	69.6	14.6	274.9	374.4
Receivables	857.6	99.8	233.6	53.8	1 244.8	1 082.2
Inventories	1 065.6	104.1	235.4	69.7	1 474.9	1 275.5
Other Current	42.3	8.2	35.5	7.2	93.1	97.4
Total Current	**2 116.5**	**251.8**	**574.1**	**145.3**	**3 087.7**	2 829.5
Investments	460.4	19.6	94.1	31.6	605.7	622.9
Property, Equipment	2 033.8	753.9	938.2	282.8	4 008.8	3 644.1
Other Assets	31.9	22.5	47.8	3.3	105.5	110.9
Total	**4 642.7**	**1 047.8**	**1 654.1**	**463.0**	**7 807.6**	7 207.5
Liabilities						
Short-Term Debt	1 028.7	66.1	156.3	45.1	1 296.2	983.8
Accounts Payable	492.6	75.3	222.7	67.3	857.9	890.5
Other Current	95.9	11.5	18.6	4.4	130.5	145.1
Total Current	**1 617.3**	**153.0**	**397.6**	**116.8**	**2 284.6**	2 019.4
Long-Term Debt	1 071.0	723.6	735.6	205.2	2 735.4	2 510.2
Deferred Credits	82.4	29.4	59.8	8.7	180.3	159.4
Sub-Total	**2 770.6**	**906.0**	**1 193.0**	**330.7**	**5 200.3**	4 689.0
Members' Equity						
Loans from Members	365.5	23.9	5.1	21.5	416.0	454.3
Share Capital	770.6	37.5	188.9	62.9	1 059.9	1 017.3
Reserves	618.9	71.0	241.8	41.0	972.7	890.5
Undistributed Surplus	117.1	9.3	25.4	7.0	158.7	156.3
Sub-Total	**1 872.1**	**141.7**	**461.2**	**132.3**	**2 607.4**	2 518.4
Total	**4 642.7**	**1 047.8**	**1 654.1**	**463.0**	**7 807.6**	7 207.5
Previous Year Total	4 395.5	878.9	1 514.6	418.5	7 207.5	

Figure 5: All Co-operatives, Public Liabilities and Members' Equity

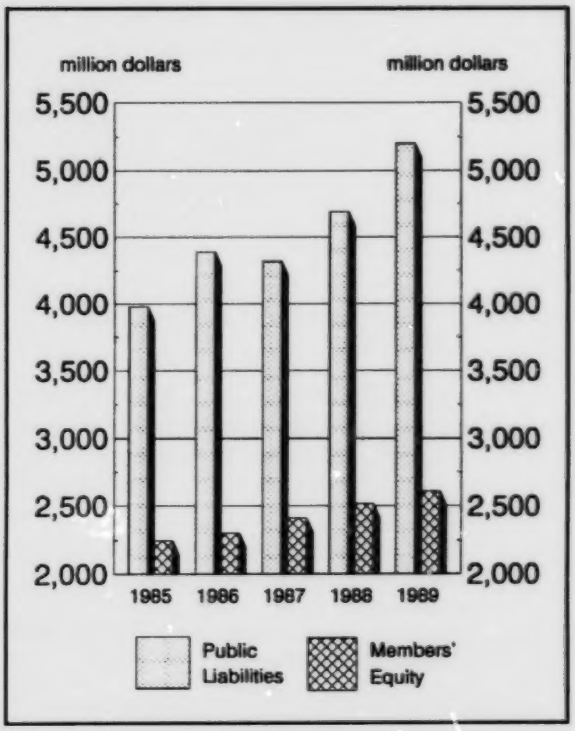


Figure 6: All Co-operatives, Members' Equity as a Percentage of Total Assets

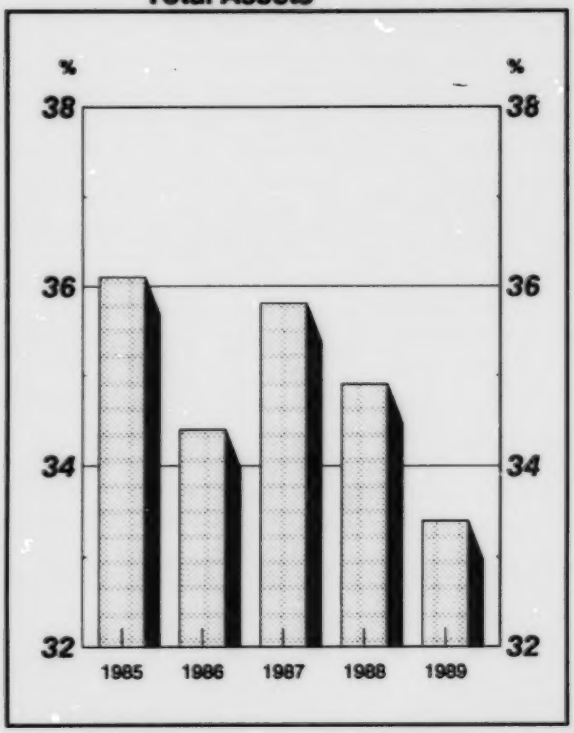


Figure 7: Products Marketed as a Percentage of Total Marketings by Co-operatives

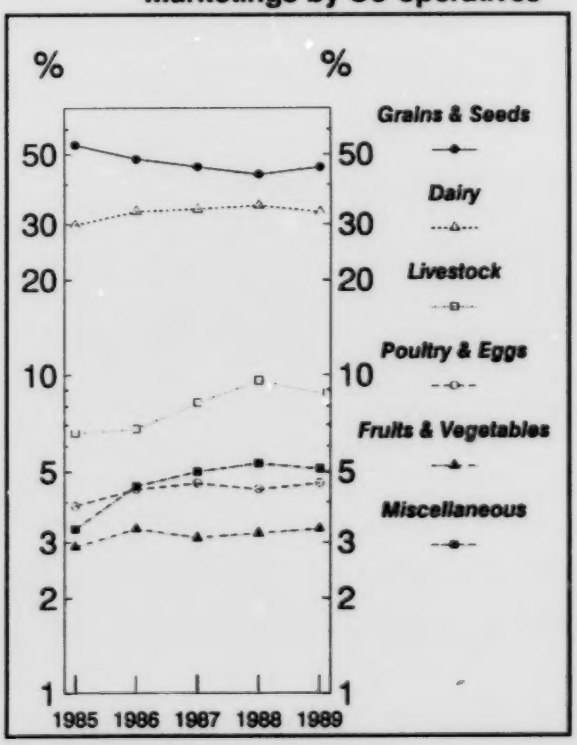


Figure 8: Product Marketings of Co-operatives

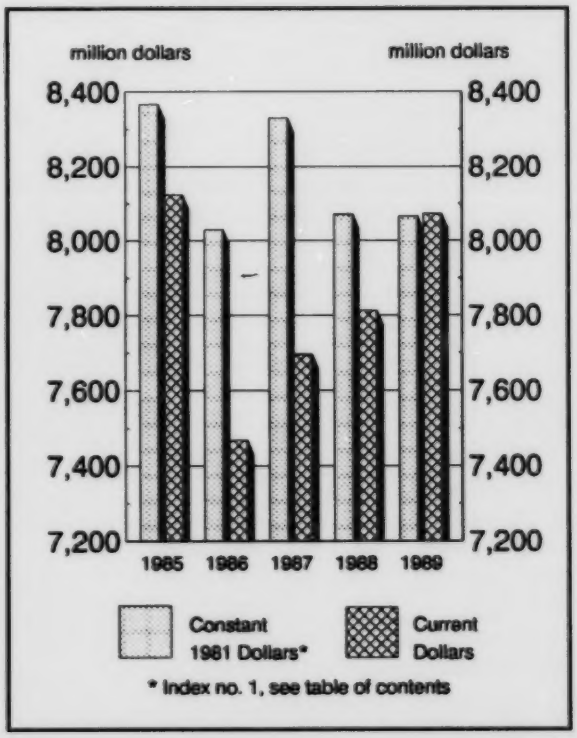


Figure 9: Consumer and Supply Sales of Co-operatives

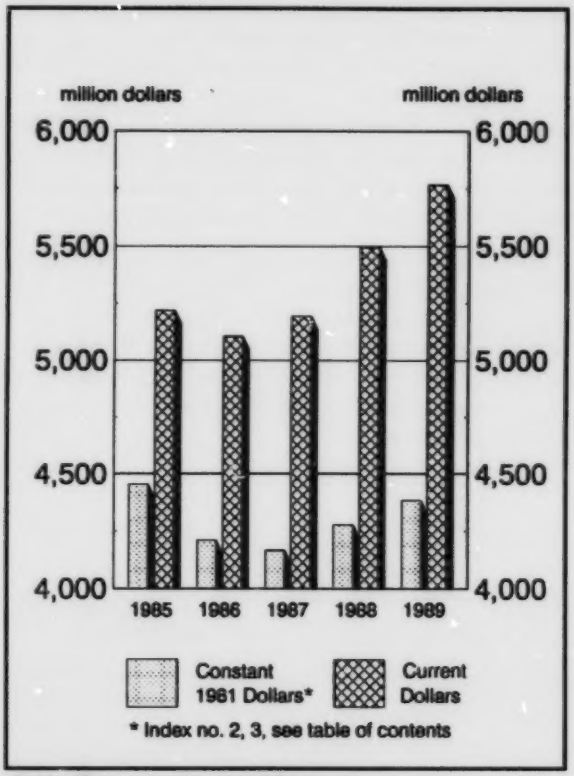
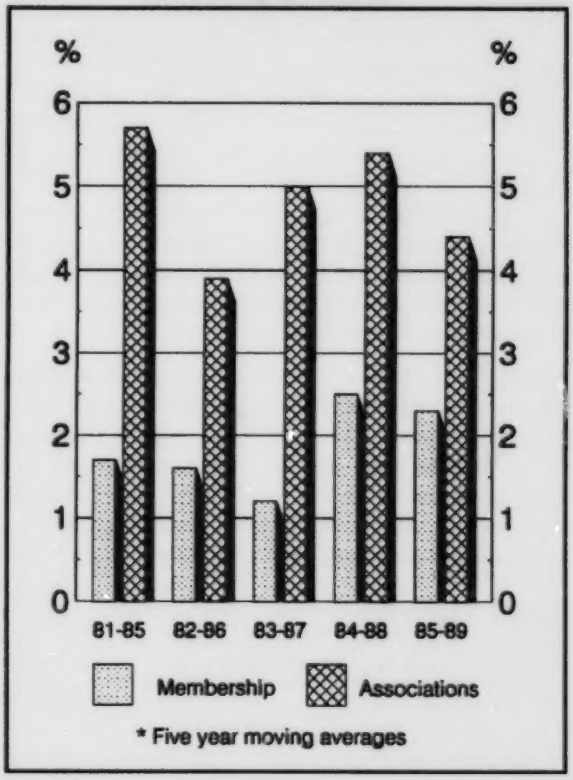


Figure 10: Five-Year Growth Trends * Number and Membership, All Co-operatives



All Co-operatives - Analysis of Five Year Trends

The five year trend (five year moving average) for both reporting associations and membership turned down in 1985 - 1989, after a big run-up in the 1984 - 1988 period. As mentioned above in the Overall Review, association numbers and membership edged up only very slightly in 1989, while in the year which it replaced in compiling the latest five year trend, 1984, figures rose at a higher rate than for 1989, particularly in the case of associations.

Volume of Business

Business volume, from a growth perspective, has been unfortunately lacklustre in recent years as can be seen from Figure 2. Looking also at Figure 3 it can be seen that while supply sales have not exactly boomed, they rose 14 percent on a current dollar basis. Marketings on the other hand, in the period 1985 -1989 have never reached, let alone surpassed, the peak reached in 1984 and are down eight percent in 1989 from five years earlier. Service revenue, much smaller than marketings or supply sales, has grown 27 percent over the five years.

Considering the sales components of marketings, grains, which in 1984 was far and away the largest sales category, had a decline of 32 percent from 1984 to 1989 and was by far the main culprit in the poor performance of the marketing sector. Oilseeds and hogs also turned in negative growth over the period, but their shares of the total were lower and their impact in dollar terms was fairly insignificant as compared to the grains.

Analyzing the 1984 - 1989 rise in consumer and supply sales of $694 million, or 14 percent: the consumer category up 19 percent, or $388 million, accounted for more than half the gain. Agricultural supplies increased a respectable 14 percent, or $223 million, considering the stagnation in farm marketings. Petroleum, frequently subject to price swings, recorded a gain of only six percent over the five years, as did the combined sales of machinery, building materials and other.

Taking into account the above factors and applying the five year moving average formula; the latest five year business volume trend is down from its predecessor trend to 0.5 percent on a current basis. On a constant dollar basis, the downward trend drops to minus 0.6 from minus 0.2 percent.

Financial Analysis

Co-operative assets in current dollars, unlike business volume, have shown fairly respectable growth over the last four five year trends (Figure 12). Growth has also been quite steady, varying only slightly, between 4.2 and 5.1 percent respectively. In the earliest five year period, 1981 - 1985, asset growth at 7.7 percent was favourably affected by the growth in the value of western grain inventories and receivables, which usually rise along with grain marketings. When the effects of inflation are eliminated, however, the supposed growth in assets is seen to be illusory. Over the most recent five year trend periods, growth and the lack of it, have ranged from 0.9 percent to minus 1.2 percent.

Aside from the growth factor, the composition of the overall co-operative balance sheet has been altered over the latest five years. This reflects two main themes; the decline in grain sales and the phenomenal growth in service co-operative assets - from 25 to 36 percent of total co-operative assets. Declining grain marketings tend to reduce current assets and current liabilities as a percentage of total assets, because inventories and receivables and their corresponding current liabilities go down. At the same time, members' equity as a percentage of total assets thus tends to go up. The build up in housing association assets, the dominant type in the service group, is heavily concentrated in property and equipment which accentuates the shift to the grain marketing co-operatives' non current assets. On the credit side of the balance sheet, however, the housing associations, which are heavily funded by debt, tend to offset the above mentioned enhancement of members' equity.

Thus over the five years 1984 - 1989, current assets declined from 48 to 40 percent of co-operative assets and property and equipment rose to 51 percent from 43 percent. On the credit side, current liabilities eased off to 29 from 35 percent. Long term debt rose to 35 from 27 percent and members' equity fell three percentage points to 33 percent.

Figure 11: Five Year Growth Trends, Volume of Business, All Co-operatives [1]

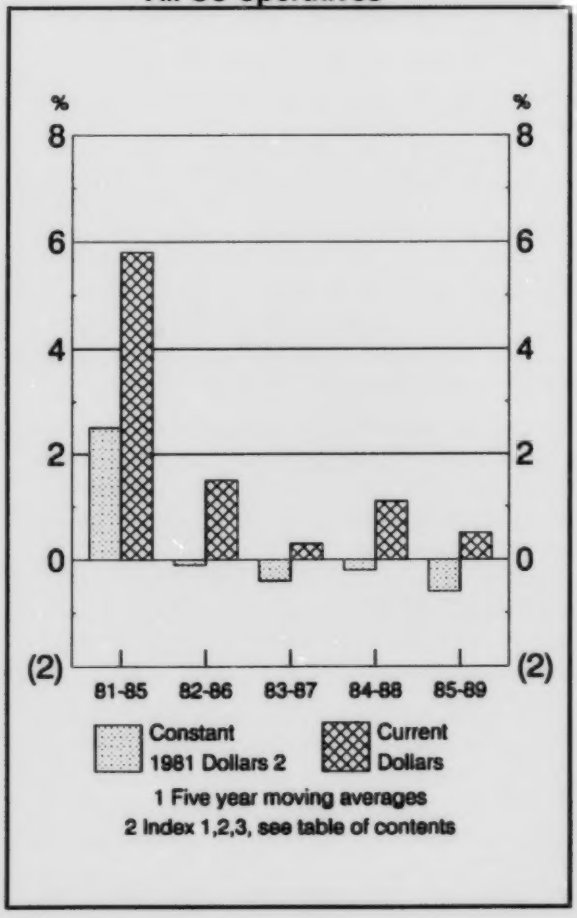


Figure 12: Five Year Growth Trends, Assets, All Co-operatives [1]

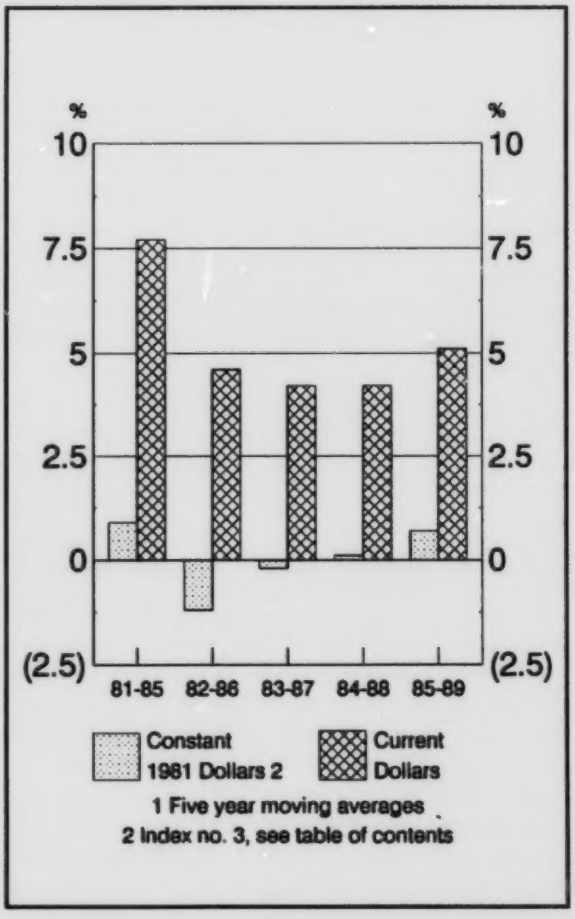


Table 4: Volume of Business of Marketing Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Million Dollars -		
Product Marketings					
Grains	2 750.3	11.9	.0	.0	2 762.3
Oilseeds	758.9	23.9	.0	.0	782.8
Fruit	109.1	16.1	.2	4.5	129.9
Vegetables	99.4	14.9	1.1	1.1	116.5
Dairy Products	851.3	158.1	1 366.4	231.4	2 607.3
Poultry	200.0	.0	114.4	31.3	345.6
Eggs	11.8	.9	.9	13.6	27.3
Livestock: Cattle & Sheep	453.2	8.7	.0	5.6	467.6
Livestock: Hogs	27.7	14.2	.8	44.1	86.9
Fish	.0	.0	8.2	.0	8.2
Forest Products	.0	.0	.0	.2	.2
Honey & Maple Products	14.6	.0	17.3	.0	32.0
Other	28.0	17.8	.0	.0	45.8
Sub-Total	**5 304.4**	**266.7**	**1 509.4**	**331.9**	**7 412.4**
Supplies					
Total Consumer	105.6	22.4	3.5	37.0	168.6
Total Agricultural	637.8	21.4	47.3	19.5	726.0
Other	10.6	7.7	17.4	10.6	46.4
Sub-Total	**754.0**	**51.5**	**68.2**	**67.1**	**940.9**
Total Sales	6 058.5	318.2	1 577.7	399.0	8 353.3
Service Revenue	322.3	4.3	.5	3.6	330.7
Other Income	30.9	1.0	4.2	2.6	38.7
Total	**6 411.6**	**323.5**	**1 582.4**	**405.2**	**8 722.7**
Previous Year Total	6 066.1	327.7	1 592.9	419.2	8 405.8

Table 5: Balance Sheet of Marketing Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Million Dollars -		
Assets					
Cash and Equivalents	50.7	7.0	5.5	2.2	65.3
Receivables	549.9	22.7	123.6	34.2	730.3
Inventories	715.8	25.4	113.8	27.2	882.2
Other Curnet	25.4	2.9	5.9	2.4	36.5
Total Current	**1 341.7**	**58.0**	**248.8**	**65.9**	**1 714.4**
Investments	89.7	1.9	19.9	3.9	115.4
Property, Equipment	737.1	29.4	209.5	55.7	1 031.7
Other Assets	14.7	5.6	37.1	1.9	59.3
Total	**2 183.2**	**95.0**	**515.2**	**127.3**	**2 920.8**
Liabilities					
Short-Term Debt	715.1	15.1	61.3	21.1	812.6
Accounts Payable	267.3	21.5	122.8	32.6	444.1
Other Current	49.1	1.1	.5	1.7	52.5
Total Current	**1 031.5**	**37.7**	**184.6**	**55.4**	**1 309.2**
Long-Term Debt	173.8	12.7	105.3	23.1	314.9
Deferred Credits	41.2	2.7	26.0	2.4	72.2
Sub-Total	**1 246.5**	**53.1**	**315.9**	**80.9**	**1 696.3**
Members' Equity					
Loans from Members	297.3	6.3	2.4	6.7	312.6
Share Capital	346.9	10.5	119.8	22.1	499.4
Reserves	227.6	26.5	67.8	15.8	337.7
Undistributed Surplus	64.9	-1.4	9.4	1.8	74.8
Sub-Total	**936.7**	**41.9**	**199.4**	**46.4**	**1 224.4**
Total	**2 183.2**	**95.0**	**515.2**	**127.3**	**2 920.8**
Previous Year Total	1 996.7	96.1	495.0	118.9	2 706.8

Table 6: Volume of Business of Consumer Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Million Dollars -		
Consumer					
Food Products	964.1	41.1	363.5	361.9	1 730.7
Dry Goods and Home Hardware	182.0	8.5	12.5	38.8	241.8
Other Consumer	106.7	11.5	50.1	1.8	170.1
Total Consumer	**1 252.8**	**61.1**	**426.1**	**402.6**	**2 142.6**
Supplies					
Total Agricultural	102.9	9.4	3.0	16.5	131.8
Petroleum	344.6	14.0	2.6	40.3	401.5
Building Materials	105.5	.6	.6	6.5	113.3
Other	24.7	.4	.0	.0	25.1
Sub-Total	**577.7**	**24.4**	**6.2**	**63.3**	**671.7**
Product Marketings	8.0	5.2	6.0	.6	19.8
Total Sales	1 838.5	90.8	438.3	466.4	2 834.1
Service Revenue	37.3	1.3	4.2	9.1	51.9
Other Income	72.0	.7	2.0	10.2	84.9
Total	**1 947.8**	**92.8**	**444.5**	**485.8**	**2 970.9**
Previous year total	1 912.9	78.3	418.8	443.2	2 853.2

Table 7: Balance Sheet of Consumer Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Million Dollars -		
Assets					
Cash and Equivalents	15.1	.6	14.4	4.8	34.9
Receivables	68.3	5.3	10.4	6.0	90.0
Inventories	195.4	7.4	33.9	30.6	267.2
Other Current	7.3	.3	3.2	3.2	14.1
Total Current	**286.1**	**13.6**	**61.9**	**44.6**	**406.2**
Investments	207.6	1.1	4.8	18.8	232.3
Property, Equipment	217.5	7.2	45.4	59.6	329.7
Other Assets	4.6	.0	1.4	.4	6.5
Total	**715.8**	**21.8**	**113.6**	**123.5**	**974.7**
Liabilities					
Short-Term Debt	73.3	4.6	10.6	11.7	100.2
Accounts Payable	105.1	3.7	24.0	25.4	158.2
Other Current	18.4	.2	3.8	1.0	23.5
Total Current	**196.8**	**8.5**	**38.5**	**38.1**	**281.8**
Long-Term Debt	104.2	1.9	20.7	28.1	155.0
Deferred Credits	.1	.1	1.4	.8	2.4
Sub-Total	**301.1**	**10.5**	**60.6**	**67.0**	**439.2**
Members' Equity					
Loans from Members	27.1	2.1	.0	6.3	35.6
Share Capital	260.2	1.6	16.2	31.0	309.0
Reserves	95.4	6.4	30.2	13.8	145.8
Undistributed Surplus	32.0	1.3	6.5	5.3	45.1
Sub-Total	**414.7**	**11.3**	**53.0**	**56.5**	**535.5**
Total	**715.8**	**21.8**	**113.6**	**123.5**	**974.7**
Previous Year Total	686.9	20.9	105.5	110.2	926.5

Table 8: Volume of Business of Supply & Mixed Co-operatives Reporting in Canada,1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Million Dollars -		
Supplies					
Total Consumer	**35.4**	**44.0**	**13.2**	**5.6**	**98.3**
Animal Feed	77.2	124.6	284.0	12.8	498.7
Fertilizers & Chemicals	55.8	114.2	44.2	1.5	215.7
Seeds	1.3	16.3	5.9	1.7	25.2
Farm Supplies	94.0	54.7	79.5	1.4	229.6
Total Agricultural	**228.3**	**309.7**	**413.7**	**17.4**	**969.2**
Machinery, Vehicles and Parts	76.3	3.5	50.5	.4	130.7
Petroleum Products	368.0	166.3	119.7	2.6	656.6
Building Materials	46.3	35.6	10.5	.1	92.6
Other	.0	.0	.0	.0	.1
Sub-Total	**754.4**	**559.1**	**607.7**	**26.2**	**1 947.4**
Product Marketings	**.2**	**98.0**	**79.3**	**.5**	**178.1**
Total Sales	754.6	657.1	687.0	26.8	2 125.5
Service Revenue	1.8	10.7	4.0	.2	16.7
Other Income	21.1	2.0	13.1	.5	36.8
Total	**777.5**	**669.9**	**704.2**	**27.4**	**2 179.0**
Previous Year Total [a]	727.0	640.4	671.1	26.1	2 066.6

[a] Revised

Table 9: Balance Sheet of Supply & Mixed Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Million Dollars -		
Assets					
Cash and Equivalents	7.4	3.7	4.1	.6	15.9
Receivables	78.1	55.5	71.8	2.2	207.6
Inventories	119.9	70.2	74.9	2.4	267.4
Other Current	3.1	1.3	5.4	.2	9.8
Total Current	**208.5**	**130.7**	**156.1**	**5.4**	**500.7**
Investments	52.7	3.2	32.0	1.5	89.4
Property, Equipment	57.4	52.8	70.0	4.6	184.8
Other Assets	3.3	.5	3.0	.0	6.8
Total	**321.8**	**187.3**	**261.1**	**11.6**	**781.8**
Liabilities					+
Short-Term Debt	61.1	41.5	61.5	1.7	165.8
Accounts Payable	60.0	36.9	47.2	2.5	146.6
Other Current	5.8	.7	3.9	.0	10.4
Total Current	**126.9**	**79.0**	**112.6**	**4.2**	**322.8**
Long-Term Debt	41.2	58.9	41.7	3.3	145.2
Deferred Credits	.7	1.6	4.4	.3	7.0
Sub-Total	**168.8**	**139.6**	**158.7**	**7.9**	**475.0**
Members' Equity					
Loans from Members	31.1	12.3	2.5	.0	46.0
Share Capital	76.8	10.1	25.3	1.8	114.0
Reserves	44.7	21.1	70.9	1.6	138.3
Undistributed Surplus	.3	4.1	3.8	.3	8.5
Sub-Total	**153.0**	**47.7**	**102.4**	**3.7**	**306.8**
Total	**321.8**	**187.3**	**261.1**	**11.6**	**781.8**
Previous Year Total	310.2	178.9	248.8	11.6	749.5

Fishing Co-operatives

It was a down year for fishermen's co-operatives in Canada. Both the east and west coasts were in the negative column. But the relatively small inland co-operative fisheries recorded an overall revenue gain of 30 percent.

For Atlantic fishermen landings were reduced as well as prices, a double negative. It was the year when fishermen got the bad news that, contrary to what they had been told for several years, the supply of fish, in what has been described as the world's richest fishing grounds, was actually declining, most particularly for the northern cod, mainstay for Newfoundland and most Nova Scotia fishermen. As it turned out, the damage was not quite as bad as might have been expected, given the grave assessment of the state of the industry in early 1989. Atlantic co-operative fish revenues were down eight percent, in line with overall east coast fish industry landings, which were off seven percent in physical volume and ten percent in value. Quebec co-operative fish marketings were hit with a drop of 25 percent, but this also generally corresponded with a 20 percent decline in the value of fish industry landings in the province.

On the Pacific coast co-operative fish marketings (year ending in early 1989) were down, unfortunately, which ran contrary to general industry results which were decisively on the upside.

Freshwater fish sales by co-operatives from the prairie provinces and Ontario, although overall mixed, were buoyed by more extensive reporting from Manitoba and a doubling of sales by one association in Ontario. Food and other sales by fishermen's co-operatives showed moderate gains for the year, while service revenue and other income rose more than a third. The net result was a decline in total business volume of slightly under nine percent.

Figure 13: Fish Marketings of Fishing Co-operatives

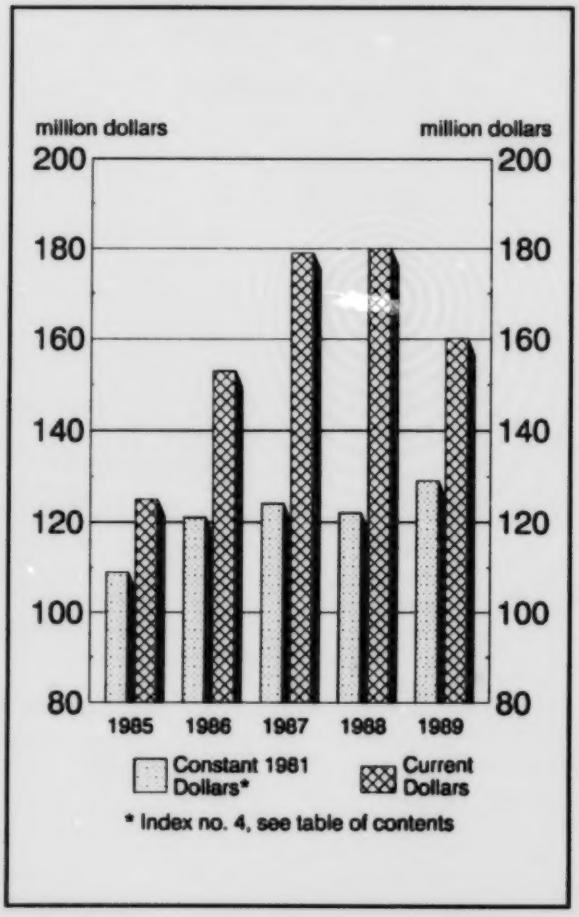


Figure 14: Number and Membership of Fishing Co-operatives

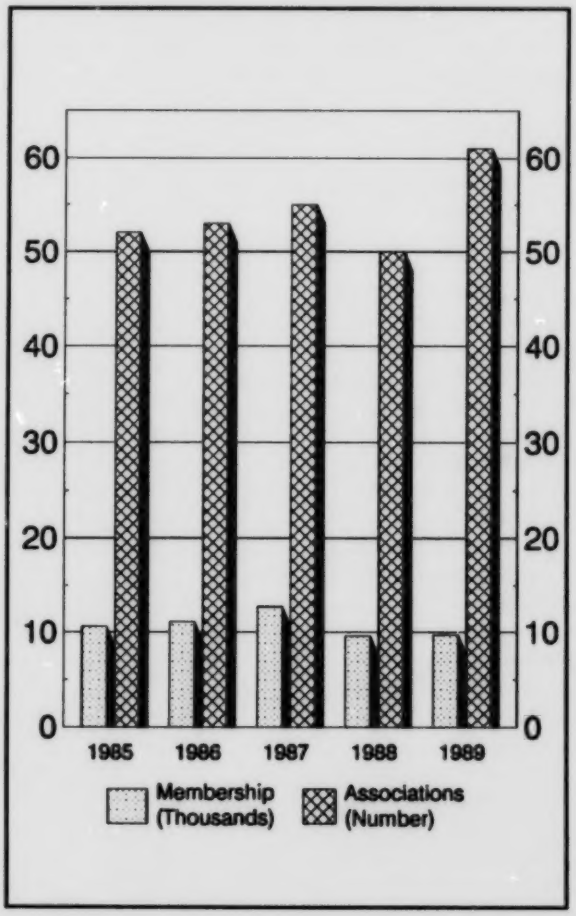


Table 10: Volume of Business of Fishing Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year
Product and Supply Sales			- Thousand Dollars -			
Fish	67 360.2	3 056.3	2 828.7	87 046.5	160 291.7	180 212.1
Food	.0	.0	.0	4 980.4	4 980.4	4 845.2
Other	4 112.9	.0	.0	9 715.8	13 828.7	13 271.0
Total Sales	**71 473.0**	**3 056.3**	**2 828.7**	**101 742.7**	**179 100.7**	198 328.3
Service Revenue	686.0	.0	.0	1 983.6	2 669.6	1 889.6
Other Income	379.0	19.5	68.1	2 556.6	3 023.1	2 240.4
Total	**72 538.0**	**3 075.8**	**2 896.8**	**106 283.0**	**184 793.5**	202 458.2
Previous Year Total	83 585.5	1 770.1	3 791.3	113 311.3	202 458.2	

Table 11: Balance Sheet of Fishing Co-operatives Reporting in Canada, 1987 to 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Assets	- Thousands Dollars -			- Percentages -		
Cash and Equivalents	7 032.1	4 389.3	4 519.3	7.0	4.5	5.0
Receivables	17 269.5	16 828.6	17 471.4	17.1	17.3	19.3
Inventories	38 698.0	39 581.7	30 780.5	38.4	40.7	33.9
Other Current	1 527.6	737.6	873.2	1.5	.8	1.0
Total Current	**64 527.3**	**61 537.2**	**53 644.4**	**64.0**	**63.2**	**59.1**
Investments	5 683.4	5 277.3	5 979.0	5.6	5.4	6.6
Property, Equipment	30 560.8	30 444.7	30 993.2	30.3	31.3	34.2
Other Assets	19.6	45.4	104.3	.0	.0	.1
Total	**100 791.1**	**97 304.6**	**90 720.9**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Liabilities						
Short-Term Debt	32 961.2	32 507.6	36 518.6	32.7	33.4	40.3
Accounts Payable	17 385.9	17 175.9	9 574.0	17.2	17.7	10.6
Other Current	768.3	644.1	850.0	.8	.7	.9
Total Current	**51 115.4**	**50 327.5**	46 942.5	**50.7**	**51.7**	51.7
Long-Term Debt	13 868.8	12 763.7	13 056.5	13.8	13.1	14.4
Deferred Credits	2 156.2	2 125.6	2 574.7	2.1	2.2	2.8
Sub-Total	**67 140.4**	**65 216.8**	**62 573.7**	**66.6**	**67.0**	**69.0**
Members' Equity						
Loans from Members	12 461.5	13 066.2	13 114.4	12.4	13.4	14.5
Share Capital	13 004.4	12 662.9	13 275.1	12.9	13.0	14.6
Reserves	4 467.7	6 572.6	5 454.5	4.4	6.8	6.0
Undistributed Surplus	3 717.0	-214.0	-3 696.8	3.7	-.2	-4.1
Sub-Total	**33 650.7**	**32 087.8**	**28 147.1**	**33.4**	**33.0**	**31.0**
Total	**100 791.1**	**97 304.6**	**90 720.9**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Production Co-operatives

Business volume of the production co-operatives levelled off in 1989 after three years of over 20 percent increases. The rise was still a respectable seven percent, or $25 million, as both livestock and lumber marketing eased off their torrid pace of the previous years.

Marketings of livestock feeder associations in Alberta continued to rise in 1989, despite somewhat less favourable conditions including large supplies of competing meats and the handicap of a rising Canadian dollar on export sales. Sales eased off in Saskatchewan, however, the only other major area with co-operative livestock feeder associations. Cattle feeding has generally been on the rise in western Canada in recent years as the ratio of cattle to feed prices has risen at a faster pace than in central Canada. Added incentive is provided in Alberta under the provincial government's feed assistance program.

Lumber and pulpwood sales climbed again in 1988-1989, although at a reduced rate; nine percent, from those of the previous five years. Quebec forest co-operatives, which have led the tremendous upsurge in co-operative wood sales during the current boom in the notoriously cyclical pulp and paper business, recorded a relatively modest six percent rise in product sales. The Atlantic region, however, which had not seemed to share in the late eighties boom, rang up a major gain of 37 percent in lumber and pulpwood sales for the period under review.

Figure 15: Sales and Service Revenues of Production Co-operatives

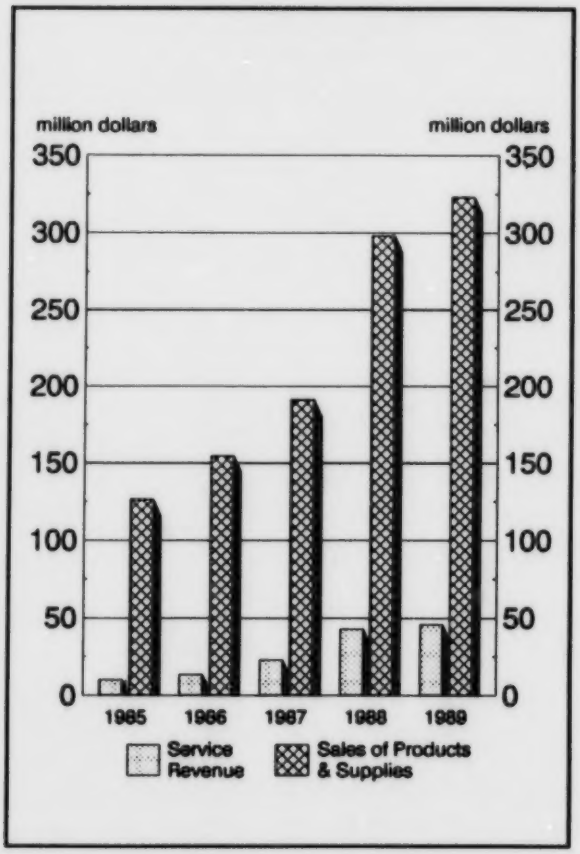


Figure 16: Number and Membership of Production Co-operatives

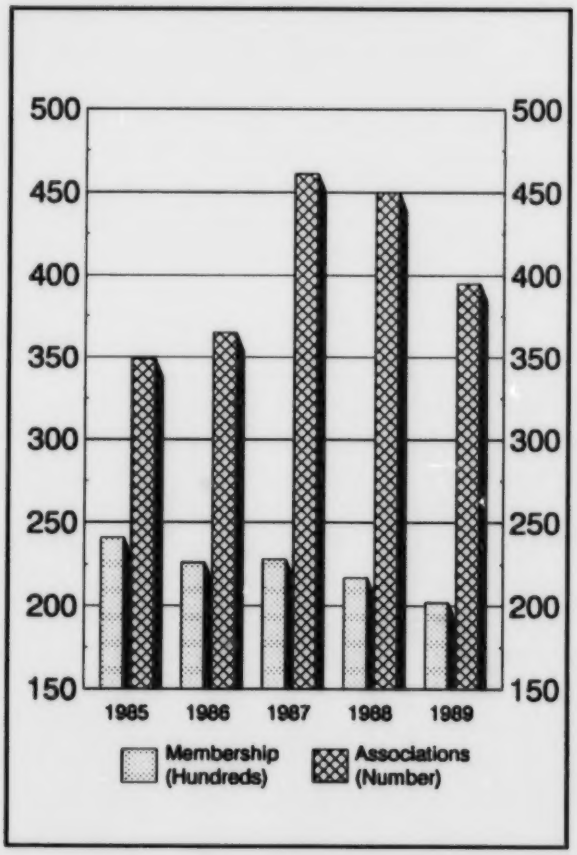


Table 12: Volume of Business of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year[a]
			- Thousand Dollars -			
Service Revenue	14 951.6	1 044.4	24 608.2	4 983.4	45 587.6	42 776.9
Other Income	3 156.6	20.8	211.3	1 005.2	4 393.9	6 722.2
Sub-Total	**18 108.2**	**1 065.2**	**24 819.5**	**5 988.6**	**49 981.5**	49 499.1
Sales of Products & Supplies						
Livestock	137 119.3	.0	.0	5.7	137 125.0	125 816.5
Lumber & Pulpwood	.0	.0	135 879.0	13 642.0	149 521.0	137 697.2
Other	27 951.9	.0	6 147.1	2 548.9	36 647.9	35 082.3
Sub-Total	**165 071.2**	**.0**	**142 026.1**	**16 196.6**	**323 293.9**	298 396.1
Total	**183 179.4**	**1 065.2**	**166 845.6**	**22 185.2**	**373 275.4**	347 895.1
Previous Year Total	172 237.7	919.6	157 560.5	17 187.3	347 895.1	

[a] Revised

Table 13: Balance Sheet of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1987 to 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
		- Thousand Dollars -			- Percentages -	
Assets						
Cash and Equivalents	11 737.0	15 997.3	21 208.1	8.2	7.8	10.5
Receivables	48 318.2	91 519.5	95 758.6	33.9	44.7	47.3
Inventories	24 203.7	23 965.5	16 298.2	17.0	11.7	8.1
Other Current	6 002.8	6 850.3	6 911.6	4.2	3.3	3.4
Total Current	**90 261.7**	**138 332.6**	**140 176.4**	**63.4**	**67.5**	**69.3**
Investments	7 753.3	19 907.7	17 125.8	5.4	9.7	8.5
Property, Equipment	42 199.0	42 799.0	41 460.1	29.6	20.9	20.5
Other Assets	2 215.9	3 823.9	3 508.0	1.6	1.9	1.7
Total	**142 429.9**	**204 863.1**	**202 270.4**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Liabilities						
Short-Term Debt	58 515.7	86 739.0	92 950.3	41.1	42.3	46.0
Accounts Payable	11 602.3	21 027.1	22 934.6	8.1	10.3	11.3
Other Current	8 119.0	9 823.9	10 380.8	5.7	4.8	5.1
Total Current	**78 236.9**	**117 590.0**	**126 265.6**	**54.9**	**57.4**	**62.4**
Long-Term Debt	22 608.9	36 416.1	19 576.4	15.9	17.8	9.7
Deferred Credits	3 677.4	2 506.9	10 409.4	2.6	1.2	5.1
Sub-Total	**104 523.2**	**156 513.0**	**156 251.4**	**73.4**	**76.4**	**77.2**
Members' Equity						
Loans from Members	3 710.4	3 074.6	2 529.3	2.6	1.5	1.3
Share Capital	17 289.3	17 994.4	18 984.3	12.1	8.8	9.4
Reserves	11 033.2	21 954.0	19 458.1	7.7	10.7	9.6
Undistributed Surplus	5 873.8	5 327.1	5 047.3	4.1	2.6	2.5
Sub-Total	**37 906.7**	**48 350.1**	**46 019.0**	**26.6**	**23.6**	**22.8**
Total	**142 429.9**	**204 863.1**	**202 270.4**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Service Co-operatives

It was an up year for the service co-operatives. Business volume climbed $105 million, or 14 percent, the best gain since 1985. Of fourteen types in the group only three; recreational, waterworks, and seed cleaning suffered declines and in the case of the latter two types, the declines were related more to incomplete reporting than actual business reductions. Among the larger service types, rural electric, medical, housing and "other", which includes such diverse activities as real estate listing, co-op associations and federations, fire protection, printing, economic development, soil conservation, and a host of other, ran up business volume gains in excess of ten percent. In the smaller types, worker service results boomed more than 50 percent, while communications and farmers' market types achieved revenue increases of better than 15 percent.

On a regional basis three out of four showed increases, only the Atlantic area was in the minus column, due to lower revenues associated with transporting hogs to market. In the other regions, Quebec was the outstanding performer as revenues soared $37 million, or 27 percent, with more than half the surge coming from worker service co-operatives.

The province has proven to be very fertile ground for the development of worker co-operatives. Incorporation of these self-help\employee owned organizations whose primary raison d'être is employment, provided of course there is a viable economic function for them to perform, has absolutely mushroomed in Quebec, including the service field. Starting a few years ago with one large printing co-op and several smaller co-ops in such fields as couriers, school buses, security, recycling, etc., revenues of the province's worker service association have almost doubled to $27 million in 1989 for 39 associations representing more than 500 employee-member-owners.

Figure 17: Volume of Business of Service Co-operatives

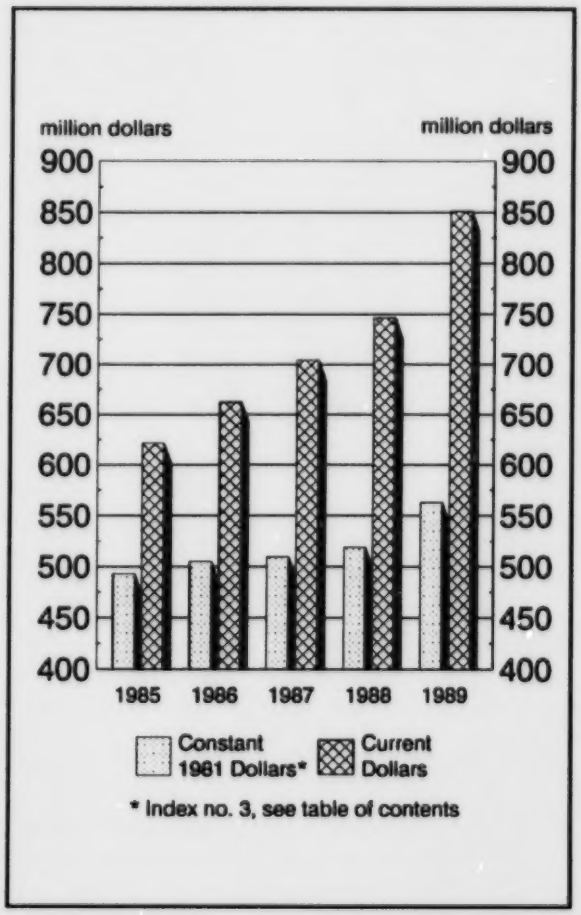


Figure 18: Number amd Membership of Service Co-operatives

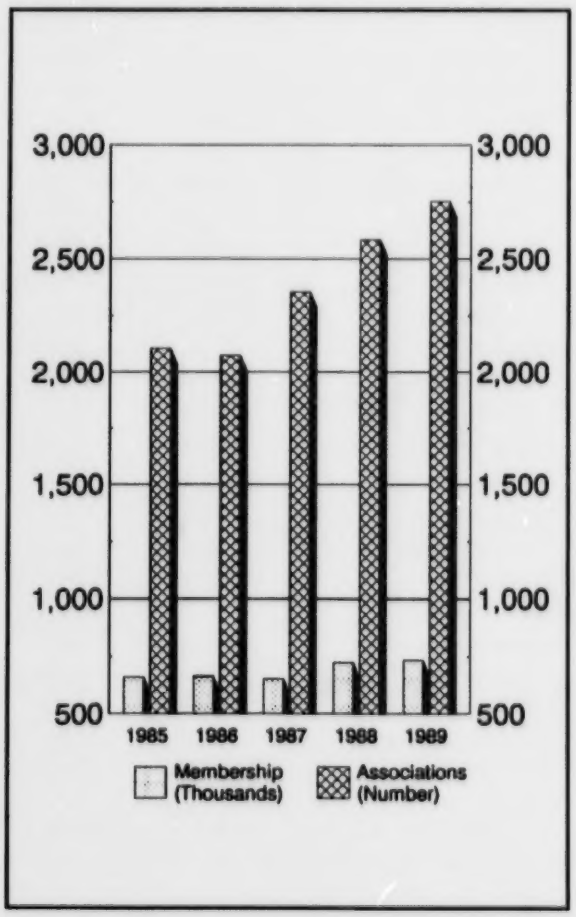


Table 14: Volume of Business of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year
			- Thousand Dollars -			
Service Revenue	425 683.1	93 570.5	130 480.1	14 371.9	664 105.6	569 588.6
Other Income	65 550.4	48 951.4	37 267.7	10 464.7	162 234.2	149 982.4
Sub-Total	**491 233.5**	**142 521.9**	**167 747.8**	**24 836.6**	**826 339.8**	719 571.0
Sales of Products & Supplies	**12 443.5**	**1 917.4**	**5 667.5**	**4 171.0**	**24 199.5**	26 120.7
Total	**503 677.0**	**144 439.3**	**173 415.3**	**29 007.6**	**850 539.2**	745 691.7
Previous Year Total	455 569.9	123 194.6	136 485.7	30 421.8	745 691.7	

Table 15: Balance Sheet of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1987 to 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
		- Thousand Dollars -			- Percentages -	
Assets						
Cash and Equivalents	108 532.9	138 104.3	133 075.3	5.1	5.5	4.7
Receivables	56 300.7	55 210.4	103 627.2	2.6	2.2	3.7
Inventories	8 095.2	8 202.2	10 938.8	.4	.3	.4
Other Current	31 151.0	26 319.3	24 902.6	1.5	1.0	.9
Total Current	**204 079.9**	**227 836.2**	**272 544.0**	**9.5**	**9.0**	**9.6**
Investments	165 600.8	168 911.8	145 419.7	7.7	6.7	5.1
Property, Equipment	1 756 324.5	2 089 931.1	2 390 122.8	82.0	82.8	84.2
Other Assets	16 598.5	35 953.6	29 256.1	.8	1.4	1.0
Total	**2 142 603.8**	**2 522 632.6**	**2 837 342.6**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Liabilities						
Short-Term Debt	54 068.2	67 016.8	88 246.3	2.5	2.7	3.1
Accounts Payable	52 061.8	64 316.4	76 518.1	2.4	2.5	2.7
Other Current	40 476.5	31 347.3	32 818.4	1.9	1.2	1.2
Total Current	**146 606.5**	**162 680.5**	**197 582.8**	**6.8**	**6.4**	**7.0**
Long-Term Debt	1 539 253.9	1 865 917.7	2 087 725.5	71.8	74.0	73.6
Deferred Credits	49 809.5	70 168.5	85 605.5	2.3	2.8	3.0
Sub-Total	**1 735 670.0**	**2 098 766.7**	**2 370 913.7**	**81.0**	**83.2**	**83.6**
Members' Equity						
Loans from Members	6 256.5	5 457.8	6 082.6	.3	.2	.2
Share Capital	79 802.0	98 970.1	105 316.7	3.7	3.9	3.7
Reserves	287 820.1	298 121.7	326 027.2	13.4	11.8	11.5
Undistributed Surplus	33 055.1	21 316.4	29 002.4	1.5	.8	1.0
Sub-Total	**406 933.8**	**423 865.9**	**466 428.9**	**19.0**	**16.8**	**16.4**
Total	**2 142 603.8**	**2 522 632.6**	**2 837 342.6**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

Wholesale Co-operatives

Business volume of the co-operative wholesalers passed the $4 billion mark for the first time in 1989. The gain amounted to $178 million, or 4.6 percent. Poultry, food and petroleum were the major contributors, while hogs was the only significant performer on the downside. Both marketings and supplies sales registered gains, while service revenues declined 30 percent.

Marketings

Wholesale marketings rebounded from the previous year's decline to post a gain of $50 million, or five percent. Poultry marketings surged as the imbalances in supply and demand experienced in the previous year, which cost processors dearly, seemed to get straightened out. This, accompanied by the continuation of the consumers' seemingly insatiable love affair with chicken and its products, sent prices and, accordingly dollar volume, soaring for an overall gain of 34 percent. Dairy marketing at the co-operative wholesale level, which is heavily involved in the export field, was buoyed by exports of powdered milk and cheeses. Butter sales, on the other hand, were a drag as contributing co-operatives were constrained in their production of the product owing to cutbacks in their milk quotas. Co-operative grain marketing did not seem to benefit from the drought induced soaring prices in the 1988 growing season and fell about 19 percent. Hog-pork volume fell about 11 percent in a period when the overall price change was down after some large month-to-month fluctuations. Exports, although hit by a countervailing duty in the United States, rose slightly in physical volume, but declined in value. The rising Canadian dollar and a fairly large North American inventory of frozen products were detrimental. On the positive side exports to Japan rose 16 percent. Above and beyond normal market ups and downs co-operative wholesale volume in 1989 reflected the absence of approximately $18 million in hog marketings which had been handled on behalf of the New Brunswick Hog Marketing Board. Starting in 1989, the board took over the marketing on its own. Cattle marketing volume eased three percent as the long term decline in the public auction system of marketing continued, and, although bottom line results were improved, wholesale operations did not quite break out of the red for the year. The small fruit and vegetable sector registered a rather outstanding increase of about 60 percent to reach $3.5 million, although on the basis of business viability the operation was not yet breaking even. A revitalization plan was to go into effect the following year.

Pulpwood marketing at the co-operative wholesale level has been raised as a definite possibility in the Atlantic region in the 90's. Extensive development work has been carried out on behalf of a newly incorporated woodcutting co-operative in Nova Scotia with an eye toward correcting a traditional producer price deficiency in the province and the Atlantic region in general as compared to pricing in Quebec and New England.

Supply Sales

Supply sales rose at about the level of inflation, or five percent. Food volume showed the strongest gain percentagewise except for the very small miscellaneous, or other, category, at 7.7 percent. Growth was spread across the country, but food wholesaling to the North registered a most impressive gain of 27 percent. The Atlantic region, in a continuation of the previous year's stellar performance, turned in an 11 percent rise in food products volume. Dry goods and home hardware registered increases of about four percent and, as with food, the more impressive gains were made in northern and Atlantic regions. The western region, hit with severe competition and a generally long suffering farm economy, was harder pressed to make gains. This occured in spite of continuing co-ordinated efforts by the wholesalers and the locals

which have served to further the viability and expansion of the co-operative retail system across the western provinces.

Agri supply sales edged up a small 3.5 percent as its largest component, feed, representing about one half of the total, rose only one percent for a variety of reasons, although feed prices soared in 1988-1989 owing to the drought in 1988. Fertilizer volume was about unchanged, but chemical results were up a good ten percent in line with favourable spring moisture conditions and higher grain prices, and would have risen more, but for the fact that the local co-operatives had fairly ample inventory carryover from the previous year's drought stricken situation. Seed volume was almost unchanged as higher demand and prices for grain seeds were offset by a severe drop in forage seed prices. Farm supply sales climbed a respectable seven percent powered by strength in the Quebec region. On a product basis farm hardware, hatchery and twine sales were buoyant while animal health products sales dropped. Farm machinery sales, rose a very respectable six percent, in another generally poor year for the industry, despite higher wheat prices and the increasingly aging inventory of on farm machines.

Petroleum volume rose $40 million, or five percent, in a year of rising prices at the consumer level. Competition continued to be severe, especially in the West. Ontario managed another year of superior performance as sales climbed 16 percent based on an aggressive marketing program introduced in the previous year. Building materials, unchanged in the year, are postponable purchases and therefore subject to the vagaries of economic conditions and consumer confidence. Keeping this in mind, efforts have been made at the wholesale level to keep abreast of changes in the home renovation market through good times and bad. In this way, they are able to fully supply retail co-operatives in those periods when the majority of their members decide that "this is the time" to buy.

Table 16: Sales of Co-operative Wholesalers in Canada, 1987 to 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
		- Million Dollars -			- Percentages -	
Marketings						
Grains and Seeds	40.8	47.4	38.2	3.8	4.8	3.7
Fruits and Vegetables	2.3	2.1	3.5	0.2	0.2	0.3
Dairy Products	331.6	303.8	334.5	30.7	30.5	32.0
Poultry	175.6	184.8	247.6	16.3	18.6	23.7
Livestock: Cattle & Sheep	166.0	168.7	162.9	15.4	17.0	15.6
Livestock: Hogs	300.3	282.9	252.7	27.8	28.4	24.2
Fish	57.0	–	–	5.3	–	–
Other	5.1	5.0	4.8	0.5	0.5	0.5
Sub-Total	**1 078.8**	**994.7**	**1 044.3**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Supplies						
Food Products	768.3	824.2	887.6	28.8	29.1	29.8
Dry Goods and Home Hardware	180.2	189.2	196.2	6.9	6.7	6.6
Other Consumer	18.8	20.6	21.5	0.7	0.7	0.7
Total Consumer	**967.3**	**1 034.0**	**1 105.3**	**36.2**	**36.5**	**37.1**
Animal Feed	348.4	409.0	413.1	13.0	14.4	13.9
Fertilizer and Chemicals	184.7	202.0	214.0	6.9	7.1	7.2
Seeds	25.8	28.0	28.2	1.0	1.0	0.9
Farm Supplies	142.4	161.8	173.6	5.3	5.7	5.8
Total Agricultural	**702.4**	**800.8**	**829.0**	**26.3**	**28.3**	**27.9**
Machinery, Vehicles and Parts	39.4	40.2	42.7	1.5	1.4	1.4
Petroleum Products	793.5	798.5	838.1	29.7	28.2	28.2
Building Materials	162.2	155.8	155.8	6.1	5.5	5.2
Other	6.4	3.9	5.1	0.2	0.1	0.2
Sub-Total	**2 670.1**	**2 833.3**	**2 976.0**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Service Revenue	44.2	48.9	34.1			
Total	**3 793.1**	**3 876.9**	**4 054.4**			

Financial

Wholesale assets showed a fairly robust expansion of nine percent, or $95 million, in the year, about double the gain in business volume. The West, Quebec and Atlantic regions all showed gains of approximately ten percent, while the Ontario wholesale sector, labouring under tight financial constraints, registered virtually no change in total asset values. The biggest gain of all occurred in the Arctic as asset values climbed almost 14 percent.

Cash and equivalents recorded the largest gain on the individual items on the asset side of the balance sheet and was the main component in a $24 million, or six percent, rise in working capital (current assets minus current liabilities) to $421 million. Cash also benefitted from a large run-up of $36 million in accounts payable, some $26 million more than if the increase in payables had approximated the almost five percent rise in total revenues. In the previous year, payables were severely reduced which caused a reduction in the cash and equivalents balance and a rise in long and short term debt.

Besides cash, fixed assets was the other significant gainer, up $30 million or 13 percent, with about 80 percent of the increase occurring in Quebec. The wholesaler's members concurred with the perception that, with an evolutionary process now underway in the business sector with a bias toward size, the surviving players in the future will be those able to make the move to largescale operations. Accordingly, and with the members' authorization for outside financing when necessary, the wholesaler invested much larger amounts to enhance its business potential than in any previous year. The funds went into modernizing production equipment and acquiring, in some cases, whole companies and, in other cases, interests in companies.

On the liability side of the balance sheet equation, liabilities and members' equity grew at almost exactly the same nine percent, so that their relative values did not change and they remained at, respectively, 53.6 and 46.4 percent of total assets. In the equity section growth in share capital provided two thirds of the $45 million increase.

Table 17: Balance Sheet of Co-operative Wholesalers in Canada, 1987 to 1989

	1987	1988[a]	1989	1987	1988[a]	1989
		- Million Dollars			- Percentages -	
Assets						
Cash and Equivalents	116.2	104.4	146.7	10.6	9.4	12.2
Receivables	305.8	321.9	324.7	27.8	29.0	27.0
Inventories	325.8	319.5	330.4	29.6	28.8	27.5
Other Current	13.8	15.2	19.7	1.3	1.4	1.6
Total Current	**761.6**	**761.0**	**821.5**	**69.3**	**68.7**	**68.3**
Investments	89.4	84.6	84.2	8.1	7.6	7.0
Property, Equipment	233.1	241.9	272.3	21.2	21.8	22.6
Other Assets	14.7	20.9	24.9	1.3	1.9	2.1
Total	**1 098.8**	**1 108.4**	**1 202.9**	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Liabilities						
Short-Term Debt	115.8	128.3	128.6	10.5	11.6	10.7
Accounts Payable	257.9	228.3	263.7	23.5	20.6	21.9
Other Current	9.3	7.5	7.9	0.8	0.7	0.7
Total Current	**383.0**	**364.1**	**400.2**	**34.8**	**32.8**	**33.3**
Long-Term Debt	188.2	216.6	231.4	17.1	19.5	19.2
Deferred Credits	16.4	13.8	12.7	1.5	1.2	1.1
Sub-Total	**587.7**	**594.5**	**644.3**	**53.5**	**53.6**	**53.6**
Members' Equity						
Loans from Members	63.1	4.0	2.0	5.7	0.4	0.2
Share Capital	277.2	312.1	342.3	25.2	28.2	28.5
Reserves	79.4	127.6	151.3	7.2	11.5	12.6
Undistributed Surplus	91.4	70.1	63.0	8.3	6.3	5.2
Sub-Total	**511.1**	**513.9**	**558.6**	**46.5**	**46.4**	**46.4**
Total	**1 098.8**	**1 108.4**	**1 202.9**	**100.0**	**100.0**	**100.0**

[a] Revised

Figure 19: Product Marketings and Supply Sales of Wholesale Co-operatives

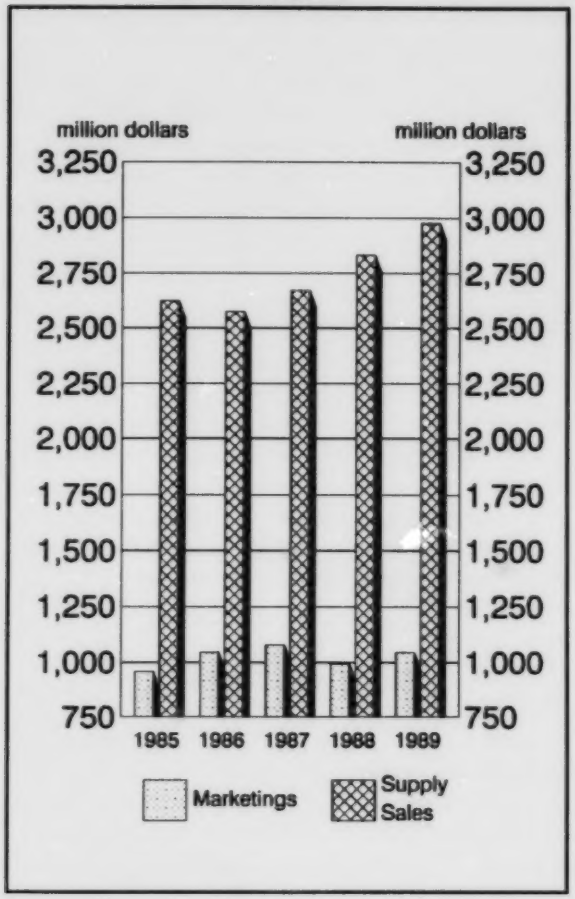
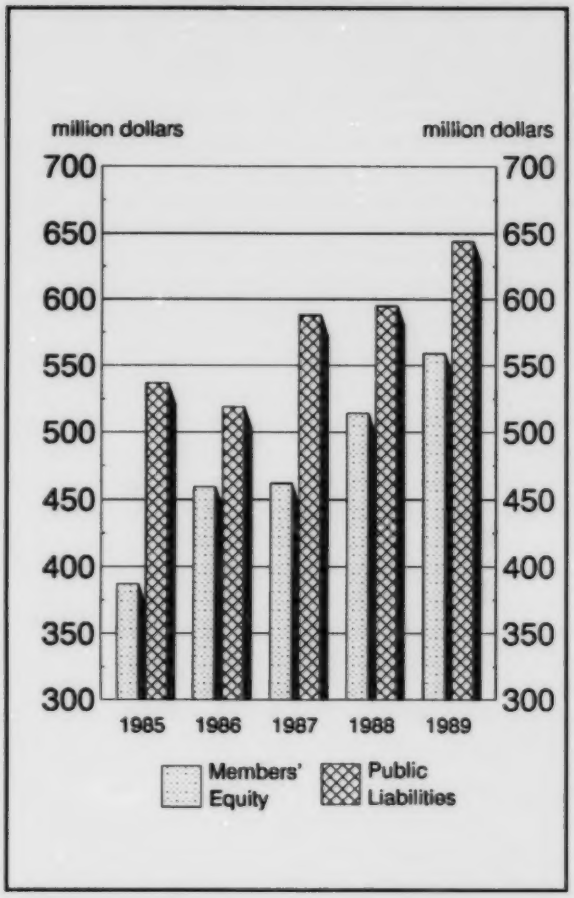


Figure 20: Members' Equity and Public Liabilities of Wholesale Co-operatives



Financial Ratio Analysis

Ratios are presented in Appendix D relating to the financial operation and condition of co-operatives. These ratios became available starting with the 1982 statistics owing to an expansion of the Co-operatives Secretariats' computer programming system.

A set of ratios are shown on a country wide basis for marketing, the largest group, purchasing (consumer and supply) and service. The marketing and purchasing groups are similar on more ratios than not, while the service group is markedly different in many respects, and indeed some of the ratios which are relevant to the other two groups are not really applicable to the service sector.

The current ratio is usually higher, and the accounts receivable and inventory to working capital ratios are usually lower, for purchasing than for marketing, owing to the larger inventories and receivables and their volatility, and the corresponding short term debt which the marketing group has to take on. The purchasing group tends to be more stable, except for certain types such as farm machinery; their sales and purchases do not generally have the frequently wild up and down gyrations of the marketing group. Thus the purchasing group over time, tends to work down their short term debt, whereas the marketing co-ops recognize short term debt as a valuable and necessary part of their business activity.

The net result of conflicting forces in the service group has been a tendency in the past toward the rather weak level of 1:1 for the current ratio. This is because many in the group, such as rural electric, natural gas and housing are fixed asset type operations with correspondingly high long term debt and a rather weak working capital position, since excess current assets are usually used to pay off long term debt. In recent years, however many of the co-operatives have reached a stage where long term debt has been whittled down and equity built up with a corresponding rise in the current ratio.

In addition, the rapid rise in the housing sector, to a dominant position in the service group, aided by various subsidies and government guaranteed long term financing, has also had a beneficial effect on the current ratio. The housing co-operatives must pass stringent planning requirements to obtain their long term loans and are thus able to maintain a far healthier current ratio situation than is the case for the majority of newly formed capital intensive organizations. These are usually short of current assets because of he constant pressure to pay down long term debt whenever possible.

Considering the solvency ratios; the service sector usually has large amounts of fixed assets with correspondingly large amounts of debt, mainly long term debt. So the debt equity, creditors equity to total assets, long term debt to capitalization and non current assets to owners' equity ratios are usually high, and the complimentary ratios such as owners' equity to assets are thus low as compared to the other two groups. The marketing group is usually highest in sales and service revenue to owners' equity because of its huge sales volumes. The service group on the other hand is dominated by its huge long term debt, so that both revenues and owners' equity are relatively small figures.

Net savings to sales and service revenue "the bottom line" is the ratio most sensitive to an organization's results and therefore the most volatile in its fluctuations. Since net savings are normally a small percentage of total revenues and expenses, relatively small changes in either of these large items can cause a proportionately much greater change in net savings.

For 1989, bottom line results declined for both purchasing and marketing associations while service co-operatives maintained their relatively higher net margin. For purchasing associations gross margin fell while expenses rose, presumably reflecting competitive price pressures. Gross margin and service revenues of the marketing sector were down 0.9% and although the expense ratio was also down and that of other income was up, the traditionally thin net margin in this sector was cut by more than a half to 0.5 from 1.1 percent respectively. In the service sector there appeared to be a trade-off as expenses and other income declined in tandem, most particularly in the case of housing.

The current ratio declined for the marketing sector as cash and equivalents plunged and inventories and receivables climbed in both dollars and in their ratios to working capital. The debt to equity ratio also rose while members' equity to assets declined. All of this reflecting the run-up in receivables and inventories in a year when the value of western grain and oilseed marketings rose.

Co-operative Market Share

The Co-operatives Secretariat has made an attempt at estimating the share of various farm products which are marketed through co-operatives. In the case of Western grains and oilseeds, a calculation was possible using available statistics on tonnages. For the other commodities where physical volumes are not as readily available, various data were used, such as producer prices, wholesale prices, handling and processing charges, price spreads. etc. to calculate approximate cost of goods factors. These factors are then applied to co-operative marketings to get an approximation of the values received by the farmers. These values can in turn be applied to farm cash receipts for each product to get rough estimates of the portions handled by co-operatives.

Co-operatives Classified by Basic Function

Appendix F features a presentation whereby all co-operatives are considered as being one of two types i.e. marketing or consumer. If the good or service is produced by the members and sold through the co-operative it is considered marketing. If the good or service is supplied by the co-operative and sold to the members it is considered a consumer co-operative. The two broad groups are broken into sub-groups, or types, according to overall function.

Co-operative Market Share Estimates

	1977	1982	1987[a]	1988[a]	1989
			- Percent -		
Grains and Oilseeds, West	81	76	72	73	75
Grains and Oilseeds, Ontario	19	21	15	17	18
Fruit		17	19	16	17
Composite for Fruit and Vegetables	10				
Vegetables		9	10	12	11
Dairy Products	51	51	58	57	56
Poultry	32	35	35	32	35
Eggs	9	3	4	4	4
Livestock: Cattle	18	17	18	20	19
Livestock: Hogs	11	13	14	15	12
Fish	10	12	10	9	8
Honey and Maple	23	25	23	26	26

[a] Revised

Credit Unions

The Co-operatives Secretariat, created in 1987 as a successor to the Co-operatives Section in accordance with the recommendations of the National Task Force on Co-operative Development, has an expanded mandate involving the promotion of knowledge about all sectors of the co-operative movement, including that of financial co-operatives. Financial ratio analysis for credit unions on a provincial and national basis are now included to assist in providing bench marks for considering the performance, strength, weaknesses and areas for improvement to the credit union system in Canada. It should also provide individual credit unions the opportunity of comparing their situation and performance against overall national and provincial figures.

Accordingly, using quarterly data as compiled by Statistics Canada, credit union financial results and balance sheet structure are examined in Appendices G and H, both on a provincial basis, using financial ratio analysis, and on a national basis compared with parallel institutions in the private sector.

Credit Union Commentary

Appendix H presents detailed aggregate credit union revenue expense and balance sheet figures for the years 1987 through 1989 and sub-totals for 1986, along with sub-totals for 1986 through 1989 for the composite of banks, and trust and mortgage loan companies, the private sector financial institutions which most closely correspond to the credit unions' line of business.

Loans outstanding grew 16 and 11 percent respectively in 1987 and 1988 for the credit unions, while total revenues, which are almost completely influenced by interest income, matched the growth in loan business in 1987, but fell short in 1988 (5 percent against 11 percent). In 1988 the prime rate rose strongly after two years of relative stability and the credit unions' interest expense climbed nine percent. This was almost double the rise in interest earned and would seem to suggest that credit unions were somewhat slow in raising their interest rates to their members.

However, interest expense is not as large an item to total expenses as interest earned is to total revenues - 62 to 68 percent or thereabouts for the former as compared to 94 to 95 percent for the latter. In 1988, possibly in reaction to the rising cost of funds, non-interest expenses actually declined, with the result that net savings for the credit unions rose a good 13 percent to $406 million.

1989 was an entirely different scenario from 1988. Credit union loan volume rose a relatively moderate eight percent, while revenues rose a huge 25 percent and net savings soared an outstanding 37 percent as the explosion in interest rates finally registered a dramatic effect on the revenues of credit unions and other lending institutions. The private sector composite while outdoing the credit unions in revenue gain; 27 percent, fell down on the control of expenses, which escalated by 33 percent. The credit unions, on the other hand, held expenses to 24 percent, or one percent less than their rise in revenues. Thus the gratifying net savings figures as compared to a 64 percent decline in bottom line results for the private sector composite. Credit union savings, of course, can be applied as patronage dividends in the form of extra interest on share capital and deposits and reductions on member loan interest charges, but are generally being retained to achieve the minimum levels of equity being demanded by regulators.

Looking at the various provincial credit union results for 1989 in Appendix G: Quebec, by far the largest credit union province, accounted for almost half the gain in revenues (48 percent). As for gains on a year to year basis, New Brunswick showed the largest increase with a jump in revenues of 91 percent. However, about half the increase was due to a straightening out of reporting procedures. Newfoundland and P.E.I registered revenue gains of 54 and 39 percent respectively and no province had a gain of less than 22 percent. Expenses, like revenues, showed much variation between provinces. Most provinces held their expenses to the same or smaller percentage increases as their revenues while others did not, and of these, three; Manitoba, Nova Scotia, and Newfoundland experienced a decline in net savings despite their rapidly rising revenues. In Manitoba and Newfoundland, the dollar gain in interest revenues exceeded the increase in interest expenses but not by enough to offset the large increase in non interest expenses.

Looking at the financial ratio analysis in Appendix G it can be seen that all the variations in revenues and expenses, mentioned above, result in an equally muddled hodge podge of returns on equity, ranging from 4.7 percent to 81.8 percent. Return on capital employed, however, which lumps both debt and equity capital together, gives a better indication of overall credit management. It shows only a small range of difference in 1989 between the lowest and highest provinces; 7.8 and 9.4 percent respectively.

Members' equity to total assets, which in effect is a safety margin or cushion for bad times since it is usually non-withdrawable, shows that for year-end 1989 one province, New Brunswick, was at five percent while Newfoundland was at 7.8 percent. However, the Newfoundland capital is withdrawable under the legislation in effect in that province. Quebec, at 4.9 percent, is only slightly below the generally accepted "prudent" level of five percent. Most of the other provinces are clustered around the Canada total figure of 4.1 percent, while two

provinces are substantially below that figure. Another safety ratio, liquidity, i.e. cash and deposits to total assets, shows all but one province above the generally accepted minimum of ten percent, most of them by a substantial margin.

Another guideline sometimes used in assessing the performance of credit unions and other financial institutions is return on total assets, the so-called profitability ratio, which consists of net savings as a percentage of total assets.

The remaining ratios in Appendix G can be used to assess various aspects of credit union financial results.

Appendix A: Number by Types of Marketing, Consumer & Supply Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Number -		
Marketing					
Dairy	8	5	9	4	26
Fruits and Vegetables	17	8	2	9	36
Grains and Seeds	6	6	0	0	12
Livestock	10	4	0	4	18
Poultry and Eggs	2	0	2	2	6
Honey and Maple	2	0	1	1	4
Other	4	2	0	5	11
Sub-Total	**49**	**25**	**14**	**25**	**113**
Consumer					
Consumer	208	16	120	74	418
Direct Charge	7	1	37	25	70
Student Supplies	0	1	79	0	80
Other	2	0	0	2	4
Sub-Total	**217**	**18**	**236**	**101**	**572**
Supply					
Agricultural Supplies	21	19	27	12	79
Feed Mill	3	9	25	4	41
Petroleum	71	2	1	0	74
Other	7	0	2	2	11
Sub-Total	**102**	**30**	**55**	**18**	**205**
Mixed Marketing, Consumer & Supply	0	2	0	0	2
Total	**368**	**75**	**305**	**144**	**892**

Appendix B: Number by Types of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Number -		
Artificial Insemination	5	1	1	2	9
Grazing	132	0	0	14	146
Handicraft	6	0	13	10	29
Feeders	85	0	0	0	85
Farm	10	0	0	0	10
Machinery	11	0	0	1	12
Wood Cutting	0	0	41	7	48
Worker Production	5	1	25	9	40
Other	11	0	0	5	16
Total	**265**	**2**	**80**	**48**	**395**

Appendix C: Number by Types of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1989

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada
			- Number -		
Rural Electric	182	0	1	0	183
Day Care / Nursery	134	203	10	5	352
Seed Cleaning	64	0	0	0	64
Medical	7	0	0	2	9
Transportation	21	8	22	3	54
Waterworks	12	2	29	3	46
Funeral	3	3	32	2	40
Natural Gas	69	0	0	0	69
Recreational	264	2	24	9	299
Worker Service	7	1	39	9	56
Housing	208	176	792	125	1 301
Communications	13	0	20	1	34
Farmers Market	36	0	0	3	39
Other	126	5	55	16	202
Total	**1 146**	**400**	**1 024**	**178**	**2 748**

Appendix D: Co-operative Financial Ratios, 1987, 1988, 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Liquidity ratios	- Purchasing[h] -			- Marketing -			- Service -		
Current ratio[a]	1.7	1.5	1.5	1.3	1.4	1.3	1.4	1.4	1.4
Accounts receivable to working capital[b]	0.7	0.9	1.0	1.4	1.6	1.8	1.0	0.8	1.4
Inventories to working capital	1.6	1.8	1.8	2.2	1.6	2.2	N/A	N/A	N/A
Accounts payable to inventories	0.5	0.6	0.6	0.6	0.7	0.5	N/A	N/A	N/A
Days sales and service revenue in accounts receivable[c]	19.0	20.4	21.4	26.0	28.2	30.7	36.6	33.8	N/A
Solvency ratios									
Debt / equity ratio[d]	1.1	1.1	1.1	1.3	1.3	1.4	4.3	5.0	5.1
Liabilities to total assets (%)	52.0	51.3	51.8	57.4	55.6	58.1	81.0	83.2	83.6
Members' equity to total assets (%)	48.0	48.7	48.2	42.6	44.4	41.9	19.0	16.8	16.4
Long-term debt to capitalization (%)[e]	28.7	25.1	26.2	20.1	21.1	20.5	79.1	81.5	81.7
Non-current assets to owners' equity	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	4.8	5.4	5.5
Sales and servce revenue to owners' equity	6.0	5.9	5.9	7.1	7.0	7.1	1.4	1.4	1.5
Profitability ratio									
Net savings to sales and service revenue (%)	3.1	3.0	2.7	0.8	1.1	0.5	3.4	4.3	4.3
Efficiency ratio									
Inventory turnover[f]	7.1	7.3	7.9	7.2	10.2	7.9	N/A	N/A	N/A
Gross margin to sales (%)	16.7	16.8	16.4	16.9	17.4	16.7	N/A	N/A	N/A
Gross income to sales and service revenue (%)[g]	19.5	19.5	19.3	20.4	20.9	20.0	96.1	95.9	N/A
Total expenses to sales and service revenue (%)	17.5	17.5	17.7	19.8	20.1	19.8	120.2	118.5	117.8
General ratios									
Other income to sales and service revenue (%)	1.1	1.0	1.1	0.2	0.2	0.4	27.5	25.9	25.2

[a] Current assets to current liabilities
[b] Working capital: current assets minus current liabilities
[c] Accounts receivalbe to sales and service revenue divided by 365
[d] Liabiltiies to members' equity
[e] Long-term debt to long-term debt plus owners'equity
[f] Cost of goods sold to inventories
[g] Gross income includes gross margin, service revenue, patronage dividents and rebates
[h] Consumer and supply

Appendix E: Worker Co-operatives

	1987	1988	1989
Number of Associations	153	147	153
Membership	8 938	8 030	7 495
		- Thousand Dollars -	
Service Revenue	35 874	45 595	41 556
Other Income	5 084	2 552	1 209
Sub-Total	**40 958**	**48 147**	**42 765**
Sales of Products and Supplies			
Lumber and Pulpwood	97 492	137 483	149 294
Other	15 986	40 884	41 229
Sub-Total	**113 478**	**178 367**	**190 523**
Total	**154 436**	**226 514**	**233 288**

Appendix F: Co-operatives, Summary by Basic Function, 1989

	Canada	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Inter-Prov.
Associations Reporting												
Marketing						- Number -						
Agriculture	208	18	68	48	9	27	14	9	10	2	2	1
Fish	58	2	2	15	11	2	3	7	9	3	4	0
Forestry	48	0	0	0	0	0	41	2	5	0	0	0
Labour (Worker)	105	10	0	3	1	2	64	2	21	2	0	0
Crafts	29	1	2	2	1	0	13	3	3	3	1	0
Sub-Total	**448**	**31**	**72**	**68**	**22**	**31**	**135**	**23**	**48**	**10**	**7**	**1**
Consumer												
Food	315	17	26	21	13	11	141	31	33	7	15	0
Agriculture	379	8	75	156	14	29	54	16	16	7	3	1
Housing	1 301	137	32	17	22	176	792	14	84	5	22	0
Service	1 321	21	315	457	66	223	193	19	12	5	5	5
Other	332	9	34	132	36	9	97	5	7	2	0	1
Sub-Total	**3 648**	**192**	**482**	**783**	**151**	**448**	**1 277**	**85**	**152**	**26**	**45**	**7**
Total	**4 096**	**223**	**554**	**851**	**173**	**479**	**1 412**	**108**	**200**	**36**	**52**	**8**
Membership Reported												
Marketing						- Number in Thousands -						
Agriculture	308.2	6.6	69.6	93.3	29.5	15.0	14.3	2.5	3.0	0.5	0.0	73.8
Fish	9.4	1.7	0.2	0.6	0.9	0.1	0.3	2.3	1.1	0.5	1.8	0.0
Forestry	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.1	1.3	0.6	0.0	0.0	0.0
Labour (Worker)	2.5	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0
Crafts	2.3	0.0	0.2	0.1	0.1	0.0	0.7	0.8	0.0	0.3	0.1	0.0
Sub-Total	**327.4**	**8.7**	**70.0**	**94.0**	**30.5**	**15.1**	**19.7**	**6.9**	**5.4**	**1.3**	**1.9**	**73.8**
Consumer												
Food	818.1	37.8	519.2	5.9	15.7	8.0	93.4	46.1	28.1	10.6	53.3	0.0
Agriculture	273.6	29.3	55.2	11.9	14.6	80.5	51.1	1.0	4.4	0.7	0.5	24.5
Housing	82.7	11.2	3.6	0.8	2.3	24.5	36.4	0.9	2.2	0.1	0.6	0.0
Service	604.0	222.1	118.6	70.3	27.9	22.5	135.6	3.0	1.0	2.2	0.5	0.2
Other	1 133.0	176.8	184.5	314.7	172.3	19.7	243.5	4.9	5.4	3.2	0.0	8.0
Sub-Total	**2 911.4**	**477.3**	**881.2**	**403.6**	**232.7**	**155.2**	**560.0**	**55.8**	**41.0**	**16.8**	**55.0**	**32.7**
Total	**3 238.8**	**486.0**	**951.1**	**497.6**	**263.2**	**170.4**	**579.7**	**62.8**	**46.5**	**18.1**	**56.9**	**106.5**

(Continued)

Appendix F: Co-operatives, Summary by Basic Function, 1989 (Concluded)

	Canada	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Inter-Prov.
Volume of Business						- Million Dollars -						
Marketing												
Agriculture	8 945.8	766.1	2 002.7	2 051.8	701.7	398.0	1 582.4	31.3	332.9	33.5	7.3	1 038.3
Fish	178.5	64.2	0.6	0.3	7.5	3.1	2.9	34.3	26.9	22.7	16.0	0.0
Forestry	152.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	136.0	13.3	3.4	0.0	0.0	0.0
Labour (Worker)	80.6	34.3	0.0	0.0	0.2	0.2	35.9	0.2	8.0	1.7	0.0	0.0
Crafts	2.9	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	1.5	0.3	0.4	0.1	0.3	0.0
Sub-Total	**9 360.4**	**864.7**	**2 003.4**	**2 052.2**	**709.5**	**401.3**	**1 758.8**	**79.3**	**371.6**	**58.1**	**23.4**	**1 038.3**
Consumer												
Food	1 608.8	104.4	630.8	13.1	39.0	15.2	371.9	204.2	101.1	26.2	102.9	0.0
Agriculture	1 644.8	106.4	65.9	23.5	46.8	595.4	719.4	5.2	17.3	4.2	0.3	60.3
Housing	341.8	73.3	14.7	5.6	11.1	118.4	97.0	4.4	13.7	0.5	3.2	0.0
Service	461.1	130.5	110.9	34.9	10.3	26.0	49.0	1.7	3.9	0.7	0.5	92.5
Other	1 864.3	84.0	571.6	732.8	219.9	78.4	78.2	17.4	19.8	16.3	0.0	46.0
Sub-Total	**5 920.8**	**498.5**	**1 393.9**	**809.9**	**327.1**	**833.5**	**1 315.6**	**232.8**	**155.9**	**47.9**	**106.9**	**198.8**
Total	**15 281.2**	**1 363.2**	**3 397.3**	**2 862.1**	**1 036.6**	**1 234.8**	**3 074.3**	**312.1**	**527.5**	**105.9**	**130.3**	**1 237.1**
Assets												
Marketing												
Agriculture	3 043.0	223.1	676.9	789.8	217.3	117.5	515.2	9.2	104.6	12.2	1.0	376.0
Fish	87.7	44.0	0.2	0.1	1.3	0.3	3.1	18.9	5.3	5.4	9.1	0.0
Forestry	67.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.5	0.7	0.6	0.0	0.0	0.0
Labour (Worker)	34.5	7.3	0.0	0.0	0.1	0.1	21.8	0.1	3.9	1.1	0.0	0.0
Crafts	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.6	0.1	0.0	0.1	0.2	0.0
Sub-Total	**3 238.0**	**274.5**	**677.1**	**789.9**	**218.7**	**117.9**	**611.3**	**29.0**	**114.5**	**18.8**	**10.3**	**376.0**
Consumer												
Food	411.7	31.9	165.9	4.4	15.1	3.8	83.7	48.3	25.1	5.6	27.8	0.0
Agriculture	606.7	33.9	47.5	18.7	24.4	164.7	261.9	3.2	6.5	1.5	0.7	43.7
Housing	2 206.7	550.6	87.3	38.8	54.2	724.9	600.2	26.9	95.2	2.7	26.0	0.0
Service	586.0	31.4	333.8	39.8	8.2	18.1	65.2	0.7	0.7	1.6	0.5	86.2
Other	758.5	35.1	214.3	325.7	89.6	18.4	31.8	6.8	6.0	4.6	0.0	26.2
Sub-Total	**4 569.6**	**682.8**	**848.8**	**427.3**	**191.5**	**929.9**	**1 042.8**	**85.9**	**133.4**	**16.0**	**55.0**	**156.1**
Total	**7 807.6**	**957.3**	**1 525.9**	**1 217.3**	**410.2**	**1 047.8**	**1 654.1**	**114.9**	**247.9**	**34.8**	**65.4**	**532.1**

Appendix G: Credit Unions in Canada[a] (Locals) 1989

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Canada Total
Income Statement 1989[b]											
Revenues						- Million Dollars -					
Interest: on loans	768.5	205.7	389.2	265.1	960.9	3 551.4	121.8	46.0	13.8	15.4	6 337.7
on other	198.9	132.7	171.0	73.8	203.5	383.1	9.2	9.0	1.4	1.7	1 184.3
Sub-Total	**967.4**	**338.3**	**560.1**	**338.8**	**1 164.4**	**3 934.5**	**130.9**	**55.1**	**15.2**	**17.1**	**7 522.0**
Other revenue	84.8	20.4	26.6	17.3	67.1	189.7	6.2	3.5	1.4	1.0	418.0
Total	**1 052.2**	**358.7**	**586.7**	**356.1**	**1 231.5**	**4 124.2**	**137.1**	**58.6**	**16.5**	**18.2**	**7 940.0**
Increase from previous year	27%	23%	24%	26%	26%	22%	91%	22%	39%	54%	25%
Expenses											
Interest	714.3	247.4	391.6	242.7	727.6	2 562.1	78.9	31.9	9.2	11.2	5 016.9
Personnel	111.9	36.2	74.3	36.1	154.9	605.7	20.7	8.4	2.5	3.0	1 053.5
Provision for doubtful loans	12.9	8.5	14.2	4.6	12.9	36.9	1.0	1.2	0.0	0.1	92.3
Other including income taxes	145.2	52.3	79.8	54.1	166.9	678.0	26.6	13.7	2.7	3.3	1 222.7
Total	**984.2**	**344.4**	**559.9**	**337.5**	**1 062.3**	**3 882.7**	**127.1**	**55.2**	**14.4**	**17.6**	**7 385.3**
Increase from previous year	24%	22%	23%	31%	25%	22%	200%	28%	40%	57%	24%
Net savings	**68.0**	**14.3**	**26.8**	**18.6**	**169.1**	**241.6**	**10.0**	**3.4**	**2.1**	**0.5**	**554.7**
Increase from previous year	92%	55%	63%	-36%	38%	33%	20%	-31%	31%	-17%	37%
Balance Sheet – Year end 1989											
Assets											
Cash: demand and term deposits	1 587.8	1 104.2	1 488.2	540.9	1 934.5	4 800.9	153.8	111.8	10.5	17.0	11 749.6
Other investments	519.6	47.0	190.5	155.6	343.3	684.1	17.1	13.2	3.3	0.6	1 974.3
Loans outstanding											
Non mortgage	1 112.4	655.7	1 228.9	755.7	2 978.9	10 928.8	533.6	271.3	81.0	77.2	18 623.5
Mortgage	5 876.5	1 098.6	1 885.3	1 427.5	4 681.5	17 377.6	300.2	57.5	23.3	47.5	32 775.5
Sub-total	**6 988.9**	**1 754.3**	**3 114.2**	**2 183.2**	**7 660.4**	**28 306.4**	**833.8**	**328.8**	**104.3**	**124.7**	**51 399.0**
Fixed and other	282.1	113.2	193.8	77.5	265.8	968.6	37.9	18.4	5.4	5.9	1 968.6
Total	**9 378.4**	**3 018.7**	**4 986.7**	**2 957.2**	**10 204.0**	**34 760.0**	**1 042.6**	**472.2**	**123.5**	**148.2**	**67 091.5**

(Continued)

Appendix G: Credit Unions in Canada[a] (Locals) 1989 (Continued)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Canada Total
Liabilities and Equity					- Million Dollars -						
Demand and term deposits[c]	8 466.7	2 823.5	4 574.1	2 788.1	9 478.6	29 538.4	952.2	435.6	92.8	131.7	59 281.7
Loans payable	259.4	29.4	30.2	55.9	38.2	2 221.3	38.7	6.9	22.6	4.4	2 707.0
Other Liabilities	292.1	109.0	188.7	90.4	342.6	1 294.9	0.0	18.0	3.0	0.6	2 339.3
Sub-Total	**9 018.2**	**2 961.9**	**4 793.0**	**2 934.4**	**9 859.4**	**33 054.6**	**990.9**	**460.5**	**118.4**	**136.7**	**64 328.0**
Members' equity											
Share capital[d]	159.4	140.4	13.7	2.2	50.7	221.9	1.5	0.8	0.0	11.5	602.1
Surplus and reserves	200.8	-83.6	180.0	20.6	293.9	1 483.5	50.2	10.9	5.1	0.0	2 161.4
Sub-Total	**360.2**	**56.8**	**193.7**	**22.8**	**344.6**	**1 705.4**	**51.7**	**11.7**	**5.1**	**11.5**	**2 763.5**
Total	**9 378.4**	**3 018.7**	**4 986.7**	**2 957.2**	**10 204.0**	**34 760.0**	**1 042.6**	**472.2**	**123.5**	**148.2**	**67 091.5**
"Capital employed"	9 086.3	2 909.7	4 796.0	2 866.8	9 861.4	33 465.1	1 042.6	454.2	120.5	147.6	64 752.2

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Canada Total	Average[e]
Year 1989 - Financial Ratio Analyses						- Percentages -						
Loan yield-interest on loans to loans outstanding (Banks prime rate in period 12.25% to 13.50%)	11.0	11.7	12.5	12.1	12.5	12.5	14.6	14.0	13.2	12.3	12.3	12.7
Interest rate paid on deposits and loans payable (non equity capital employed)	8.2	8.7	8.5	8.5	7.6	8.1	8.0	7.2	8.0	8.2	8.1	8.1
Interest rate differential	2.8	3.1	4.0	3.6	4.9	4.5	6.6	6.8	5.2	4.1	4.2	4.6
Interest rate spread: interest earned less interest expense to total revenue	24.1	25.3	28.7	27.0	35.5	33.3	37.9	39.6	35.9	32.6	31.6	32.0
Other revenue to total revenue	8.1	5.7	4.5	4.8	5.4	4.6	4.5	6.0	8.3	5.7	5.3	5.8
Gross margin (sum of above two rows)	32.1	31.0	33.3	31.9	40.9	37.9	42.5	45.6	44.2	38.3	36.8	37.8
Gross margin to capital employed	3.7	3.8	4.1	4.0	5.1	4.7	5.6	5.9	6.1	4.7	4.5	4.8

(Continued)

Appendix G: Credit Unions in Canada[a] (Locals) 1989 (Concluded)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Canada Total	Average[e]
						- Percentages -						
Non interest expense to total revenue	25.7	27.0	28.7	26.6	27.2	32.0	35.2	39.7	31.3	35.3	29.8	30.8
Non interest expense to capital employed	3.0	3.3	3.5	3.3	3.4	3.9	4.6	5.1	4.3	4.3	3.7	3.9
Net savings to total revenue	6.9	4.2	4.8	5.5	15.9	6.2	7.9	6.2	14.8	3.1	7.5	7.5
Personnnel expenses to total revenue	10.6	10.1	12.7	10.1	12.6	14.7	15.1	14.3	14.8	16.5	13.3	13.1
Doubtful loan provision to total revenue	1.2	2.4	2.4	1.3	1.1	0.9	0.7	2.0	0.0	0.5	1.2	1.3
Return on equity: net savings to members' equity	18.9	25.2	13.9	81.8	49.1	14.2	19.4	29.4	41.8	4.7	20.1	29.6
Return on assets: net savings to total assets	0.7	0.5	0.5	0.6	1.7	0.7	1.0	0.7	1.7	0.4	0.8	0.8
Return on capital employed: net savings plus interest expense to members' equity, demand & term deposits & loans payable	8.6	9.0	8.7	9.1	9.1	8.4	8.5	7.8	9.4	8.0	8.6	8.7
Members' equity to total assets	3.8	1.9	3.9	0.8	3.4	4.9	5.0	2.5	4.1	7.8	4.1	3.8
Member deposits & equity to total assets	94.1	95.4	95.6	95.1	96.3	89.9	96.3	94.7	79.3	96.6	92.5	93.3
Non member liabilities (loans & other liabilities) to total assets	5,9	4,6	4,4	4,9	3,7	10,1	3,7	5,3	20,7	3,4	7,5	8,7
Surplus & reserves to total assets	2,1	-2,8	3,6	0,7	2,9	4,3	4,8	2,3	4,1	0,0	3,2	2,2
Liquid investments (cash & deposits) to total assets	16,9	36,6	29,8	18,3	19,0	13,8	14,8	23,7	8,5	11,5	17,5	19,3
Loans outstanding to total assets	74,5	58,1	62,5	73,8	75,1	81,4	80,0	69,6	84,5	84,1	76,6	74,4
Loan mix: mortgages to total loans	84,1	62,6	60,5	65,4	61,1	61,4	36,0	17,5	22,3	38,1	63,8	50,9

[a] Cat 61-006 Financial Institutions,, Statistics Canada
[b] Total of the four quarters published in Cat 61-006
[c] Includes withdrawable shares for Sask., Ont., N.B., N.S., and P.E.I.
[d] Adjusted to include only the non-withdrawable shares if any for Sask., Ont., N.B., N.S., & P.E.I.
[e] Average of the provincial ratios as opposed to the Canada ratios which are calculated on total country dollar figures.

Appendix H: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada[a]

Income Statements

	1986	1987	1988	1989
Credit Unions (Locals)		- Million Dollars -		
Revenues				
Interest: on loans		4 962.3	5 204.9	6 337.7
on other		734.7	795.5	1 184.3
Sub-total		5 697.0	6 000.4	7 522.0
Other revenue		336.9	364.2	418.0
Total	**5 201.3**	**6 033.9**	**6 364.6**	**7 940.0**
Increase from previous year		16%	5%	25%
Expenses				
Interest	3 028.9	3 519.7	3 833.8	5 016.9
Increase from previous year		16%	9%	31%
Personnel		970.2	948.4	1 053.5
Provision for doubtful loans		90.5	87.2	92.3
Other including income taxes		1 094.5	1 087.8	1 222.7
Total	**5 027.8**	**5 674.9**	**5 958.8**	**7 385.3**
Increase from previous year		13%	5%	24%
Net savings	173.5	359.0	405.9	554.7
Increase from previous year		207%	13%	37%
Banks, Trust, and Mortgage Loan Companies				
Total Revenues	45 832.5	47 534.1	56 024.9	70 899.7
Increase from previous year		4%	18%	27%
Total expenses including income taxes	44 238.8	46 046.1	52 252.9	69 541.3
Increase from previous year		4%	14%	33%
Net income (before minority interest)	1 593.7	1 488.0	3 772.0	1 358.4
Increase from previous year		-7%	254%	-64%

(continued)

Appendix H: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada[a] (Continued)

Balance Sheets

	1986	1987	1988	1989
		- Million Dollars -		
Credit Unions (Locals)				
Assets				
Cash: Demand and term deposits		8 991.2	9 960.2	11 749.6
Other investments		1 381.8	1 591.4	1 974.3
Loans				
Mortgage		27 984.6	30 599.2	32 775.5
Other		15 085.2	17 167.1	18 623.5
Subtotal: Loans	37 200.1	43 069.8	47 766.3	51 399.0
Increase from previous year		16%	11%	8%
Fixed and other		1 617.5	1 789.4	1 968.6
Total	**48 780.2**	**55 060.3**	**61 107.3**	**67 091.5**
Increase from previous year		13%	11%	10%
Liabilities and Equity				
Demand and term deposits[b]		46 927.7	52 526.8	59 281.7
Loans payable		2 881.4	3 140.5	2 707.0
Other liabilities		1 604.5	1 903.4	2 339.3
Sub-total: Liabilities		51 413.6	57 570.7	64 328.0
Members' equity				
Share Capital[b]		2 450.1	2 070.4	602.1
Surplus & reserves		1 196.6	1 466.2	2 161.4
Sub-total: Members' equity		3 646.7	3 536.6	2 763.5
Total	**48 780.2**	**55 060.3**	**61 107.3**	**67 091.5**
Banks, Trusts, and Mortgage Loan Companies				
Total assets	479 308.5	531.154.1	606 056.0	681 478.1
Increase from previous year		11%	14%	12%
Liabilities	450 163.3	500 783.0	571 682.7	642 641.9
Shareholders' equity	29 145.2	30 371.1	34 373.3	38 836.2

[a] Cat 61-006 Financial Institutions, Statistics Canada
[b] Adjusted re withdrawable share capital

LA COOPÉRATION AU CANADA

1989

La coopération au Canada 1989

J. M. Sullivan

Rédaction et publication

Secrétariat aux coopératives
Gouvernement du Canada
Édifice Sir John Carling
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1991

Avant-propos

La présente publication contient des statistiques sur les chiffres d'affaires, l'actif et la composition des coopératives canadiennes pour l'exercice financier se terminant en 1989. Les tableaux ont été préparés par le Secrétariat aux coopératives à partir de données recueillies auprès des gouvernements provinciaux, des coopératives de gros et des coopératives locales. Le Secrétariat aux coopératives tient à remercier ces organismes de leur collaboration.

Depuis la création du Secrétariat aux Coopératives en 1987, une section sur les ratios financiers pertinents à l'analyse des caisses populaires a été ajouté à cette publication afin de reconnaître l'apport des caisses populaires au mouvement coopératif. Ces ratios ont été produits à partir des données publiées par Statistique Canada.

Il s'agit de la 58^{e} édition annuelle de "La Coopération au Canada".

Les coopératives se divisent en sept groupes : commercialisation, consommation, approvisionnement, pêcheurs, production, services, et gros. Les données des six premiers groupes (coopératives locales) sont présentées ensemble, puis ventilées. Celles des coopératives de gros sont présentées séparément parce que leurs chiffres d'affaires incluent en grande partie ceux des coopératives locales.

Sources des données pour les graphiques à barres

Indice no 1	Indice des prix des produits agricoles, Statistique Canada, publication no 62-003.
Indice no 2	Indice des prix des intrants dans l'agriculture, Statistique Canada, publication no 62-004.
Indice no 3	Indice des prix à la consommation, Statistique Canada, publication no 62-001.
Indice no 4	Indice des prix de l'industrie, Statistique Canada, publication no 62-011.

Notez : **Dans les tableaux, la somme des articles individuels n'est pas nécessairement égale au total en raison de l'arrondissement des chiffres.**

Table des matières

Sommaire 4
Commercialisation 5
Ventes de consommation et d'approvisionnements 8
Structure financière 10
Analyse des tendances quinquennales pour l'ensemble des coopératives 12
Coopératives de pêcheurs 18
Coopératives de production 20
Coopératives de service 22
Coopératives de gros 24
Analyse des ratios financiers 27
Part du marché des coopératives 29
Coopératives, selon leur fonction principale 30
Caisses d'épargne et de crédit 30
Analyse financière des caisses d'épargne et de crédit 30

Tableaux statistiques

1 : Résumé des coopératives déclarantes au Canada 4
2 : Chiffre d'affaires des coopératives déclarantes au Canada 7
3 : Bilan de toutes les coopératives déclarantes au Canada 11
4 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada 15
5 : Bilan des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada 15
6 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation au Canada 16
7 : Bilan des coopératives de consommation déclarantes au Canada 16
8 : Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement et mixtes déclarantes au Canada 17
9 : Bilan des coopératives d'approvisionnement et mixtes déclarantes au Canada 17
10 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada 19
11 : Bilan des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada 19
12 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada 21
13 : Bilan des coopératives de production déclarantes au Canada 21
14 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes Canada 23
15 : Bilan des coopératives de services déclarantes au Canada 23
16 : Ventes par les coopératives de gros au Canada 25
17 : Bilan des coopératives de gros au Canada 26

Annexes

A : Nombre par types de coopératives de commercialisation, de consommation et d'approvisionnement déclarantes au Canada 32
B : Nombre par type de coopératives de production déclarantes au Canada 33
C : Nombre par types de coopératives de service déclarantes au Canada 33
D : Coopératives, ratios financiers 34
E : Coopératives de travailleurs 34
F : Coopératives, résumé par fonction 35
G : Caisses d'épargne et de crédit au Canada 37
H : Caisses populaires et autres institutions financières au Canada 40

Les coopératives en 1989

Sommaire

En 1989, le chiffre d'affaires des coopératives canadiennes non financières (ne comprend pas les caisses d'épargne et de crédit et les coopératives d'assurance) a, une fois de plus, connu une augmentation modérée. Au cours des trois dernières années où une croissance modeste a été constatée, cette augmentation de 4,5 % s'est révélée la meilleure depuis 1984. Ce rendement a de beaucoup surpassé la baisse que l'on a connue en 1986, année où les revenus des coopératives ont diminué de 5 %. Par contre, il demeure très loin des gains obtenus à la fin des années 1970 et au début des années 1980, lesquels avaient franchi la barre des 14 %.

Les coopératives de commercialisation ont contribué pour presque la moitié de l'augmentation des revenus de 660 millions de dollars en raison de l'accroissement des recettes découlant des ventes de céréales et d'oléagineux. Les coopératives de consommation, d'approvisionnement et de services ont aussi largement contribué à la

Tableau 1 : Résumé des coopératives déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada	Année précédente [a]
Associations déclarantes			- nombre -			
De commercialisation	49	25	14	25	113	124
De consommation	217	18	236	101	572	615
D'approvisionnements et mixtes	102	32	55	18	207	232
Pêcheurs	30	2	3	26	61	50
Production	265	2	80	48	395	450
Services	1 146	400	1 024	178	2 748	2 585
Total	**1 809**	**479**	**1 412**	**396**	**4 096**	4 056
Sociétaires déclarés			- nombre en milliers -			
De commercialisation	266,9	10,5	14,3	6,0	297,8	311,3
De consommation	1 235,2	25,6	334,8	151,0	1 746,6	1 728,3
D'approvisionnements et mixtes	284,2	86,7	53,0	6,3	430,2	429,1
Pêcheurs	3,4	,1	,3	6,0	9,7	9,6
Production	11,2	,4	4,7	3,9	20,2	21,7
Services	503,7	47,1	172,6	11,0	734,3	717,0
Total	**2 304,6**	**170,4**	**579,7**	**184,2**	**3 238,8**	3 217,0
Chiffres d'affaires			- millions de dollars -			
De commercialisation	6 411,6	323,5	1 582,4	405,2	8 722,7	8 405,8
De consommation	1 947,8	92,8	444,5	485,8	2 970,9	2 853,2
D'approvisionnements et mixtes	777,5	669,9	704,2	27,4	2 179,0	2 066,6
Pêcheurs	72,5	3,1	2,9	106,3	184,8	202,5
Production	183,2	1,1	166,8	22,2	373,3	347,9
Services	503,7	144,4	173,4	29,0	850,5	745,7
Total	**9 896,3**	**1 234,8**	**3 074,3**	**1 075,8**	**15 281,2**	14 621,7
Actif						
De commercialisation	2 183,2	95,0	515,2	127,3	2 920,8	2 706,6
De consommation	715,8	21,8	113,6	123,5	974,7	926,5
D'approvisionnements et mixtes	321,8	187,3	261,1	11,6	781,8	749,5
Pêcheurs	45,6	,3	3,1	41,8	90,7	97,3
Production	120,1	,5	77,8	3,8	202,3	204,9
Services	1 256,2	742,9	683,2	155,0	2 837,3	2 822,6
Total	**4 642,7**	**1 047,8**	**1 654,1**	**463,0**	**7 807,6**	7 207,5

[a] Donneés revisées

hausse des revenus. À l'échelle régionale, l'Ouest, région la plus importante, a enregistré de loin les meilleurs revenus en dollars et, avec l'Ontario, elle connaissait l'augmentation en pourcentage la plus élevée, soit cinq points.

L'actif des coopératives a augmenté de 600 millions de dollars, ou de 8 % pour l'année, soit un peu plus de la moitié de la croissance qu'a enregistrée le groupe de services; la majorité de cette hausse étant attribuable aux immobilisations et aux équipements.

Le nombre de coopératives déclarantes a légèrement augmenté, passant à 4 096 unités, mais les résultats se sont avérés irréguliers. Les coopératives de services ont enregistré une hausse substantielle, hausse plus que suffisante pour compenser la baisse importante des associations de production attribuable à une modification apportée au système de collecte du gouvernement provincial de la Saskatchewan. Le nombre de sociétaires déclarés a augmenté au même rythme que les associations déclarantes, soit de 1 %.

En 1989, l'expansion de l'économie canadienne s'est poursuivie pour une septième année consécutive, probablement la dernière, depuis le boom amorcé en 1983. Le taux de croissance du produit intérieur brut est passé de plus de 9 % qu'il était l'année dernière à moins de 8 % (3 % en dollars constants). Cette croissance est attribuable en grande partie aux secteurs des céréales, du pétrole, du papier et des métaux de l'Ouest canadien. Les ventes au détail et l'indice des prix à la consommation ont augmenté de 5 %, les recettes agricoles en espèces de 2 % et le revenu personnel disponible de 10 %. Le nombre d'emplois s'est accru tandis que le taux de chômage a baissé. La valeur du dollar canadien de même que les taux d'intérêt ont encore augmenté en 1989 en raison d'une politique d'austérité monétaire. Le dollar a clôturé l'année à environ 86,5 cents, son plus haut niveau depuis 1980.

Commercialisation

Les ventes de produits agricoles ont affiché une hausse modérée de 3 % en 1989 pour atteindre 8 073 milliards de dollars, et ce sont les ventes d'oléagineux qui ont connu la meilleure augmentation tandis que les ventes de poissons accusaient la baisse la plus importante. Les fluctuations relatives aux autres secteurs de production ont été de faibles à modérées, qu'elles soient inscrites dans la colonne des gains ou des pertes.

Figure 1 : Nombre de coopératives et de membres, 1985 - 1989

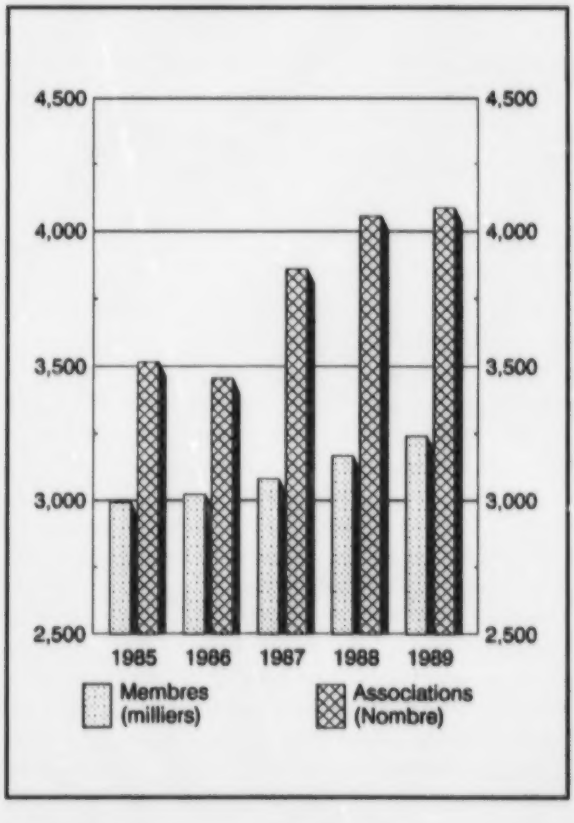
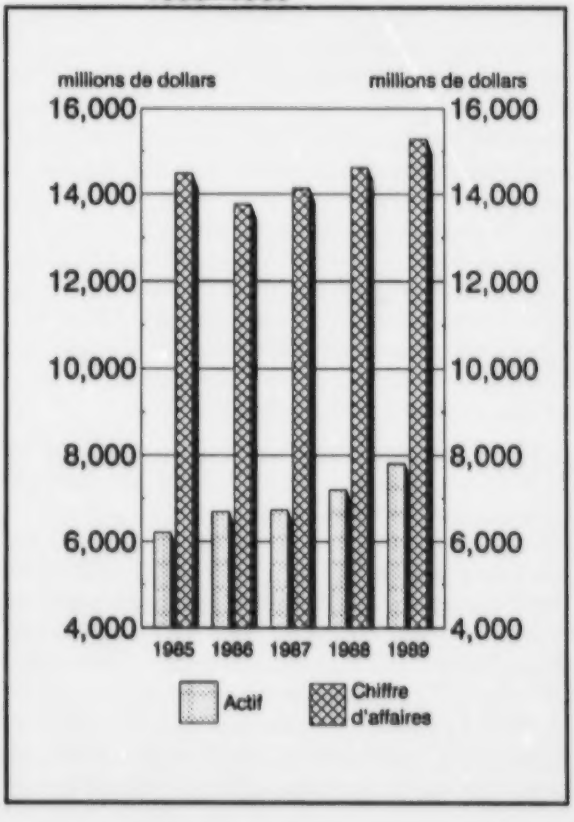


Figure 2 : Chiffre d'affaires et actif de toutes les coopératives, 1985 -1989



Les céréales, la plus importante catégorie de produits agricoles, ont affiché un gain de 5 % ou 137 millions de dollars. Toutefois, elles sont quand même demeurées sous le niveau des 3 milliards de dollars, rendement de beaucoup inférieur à la croissance exceptionnelle du début des années 1980 où les ventes avaient monté en flèche pour se situer aux alentours des 4 milliards de dollars et y rester pendant plusieurs années durant lesquelles divers records ont été fracassés. C'était l'année de la sécheresse dans l'ouest du Canada, la pire que l'on se souvienne, et des conditions semblables prévalaient aux États-Unis. Par conséquent, les prix ont connu une hausse vertigineuse ce qui a entraîné une augmentation des recettes provenant des céréales vendues sur le marché, hausse plus que suffisante pour compenser la réduction du volume physique. Toutefois, comme ce fut le cas ces dernières années, l'incessante guerre des prix que se livrent les États-Unis et la Communauté économique européenne a encore eu une incidence négative sur ce qui aurait probablement dû se traduire par des prix encore plus élevés pour les producteurs de céréales canadiens depuis longtemps affligés par la fluctuation des prix. L'Ontario a souffert de conditions climatiques semblables à celles des provinces des Prairies. Mais, pour les coopératives ontariennes de commercialisation des céréales, l'augmentation en flèche des prix attribuable à la sécheresse n'a pas suffit à compenser la baisse du volume physique, ce qui a fait diminuer les ventes de céréales de 6 % au cours de l'année.

Le marché des oléagineux, assujetti aux mêmes conditions que celles qu'a connues le secteur des céréales au Canada (y compris la réduction de la production aux États-Unis et dans les autres pays attribuable à la sécheresse) a également connu une réduction de production et une hausse des prix. Mais en raison de résultats exceptionnels affichés par une importante coopérative, les ventes d'oléagineux de l'Ouest ont augmenté au-delà des valeurs escomptées et ont fait grimper les ventes totales d'oléagineux de 23 % à des niveaux jamais atteints depuis 1985. Les ventes d'oléagineux de l'Ontario ont toutefois fléchi du fait, semble-t-il, que les coopératives auraient perdu une part du marché.

Les ventes de fruits et légumes ont augmenté de 16 millions de dollars, ou de 7 %, grâce à des conditions généralement favorables. Les ventes de pommes et d'autres fruits arboricoles ont affiché de meilleurs résultats en raison de la production plus faible de l'Amérique du Nord et de l'augmentation des prix. Les ventes de petits fruits se sont accrues, malgré d'abondantes récoltes, en raison de la forte demande des Européens. La production de raisin et les prix ont été inégaux. Les ventes de pommes de terre et d'autres légumes ont augmenté en raison de la production généralement faible en Amérique du Nord parallèlement à une bonne demande, ce qui s'est traduit par une hausse des prix. Les ventes de fruits et de légumes par les coopératives des provinces de l'Atlantique ont toutefois été divisées.

Les ventes de produits laitiers ont fléchi probablement pour la première fois de mémoire d'homme. Ce fléchissement de seulement 1 % était généralisé, touchant deux des quatre régions, les deux autres régions n'affichant qu'un gain minime. La concurrence s'est révélée de plus en plus féroce à l'intérieur d'un marché qui, au cours des dernières années, s'est avéré avant tout stagnant. Donc, la seule façon d'augmenter les ventes consiste à s'accaparer d'une part du marché d'un concurrent. De plus, les coopératives laitières sont touchées par le resserrement des règlements concernant les approvisionnements de la part de leurs membres. Les offices de commercialisation du lait dirigent de plus en plus une certaine part de la production laitière des membres des coopératives vers d'autres points de ventes alors que dans bon nombre de cas, les coopératives manquent des occasions de vendre parce qu'elles ne peuvent obtenir des quantités suffisantes de lait pour satisfaire aux commandes. Par conséquent, il y a beaucoup de mécontentement et d'agitation au sein du secteur et l'on constate une tendance évidente vers une fusion en unités plus importantes et plus puissantes afin de survivre dans un milieu de plus en plus concurrentiel.

Après une année inhabituellement creuse (1988) en raison de problèmes d'ordonnancement de la production, le secteur avicole a connu une reprise en 1989 et les ventes des coopératives ont grimpé de 8 %. L'industrie connaît un essor depuis des années et il semblerait que son potentiel soit presque illimité, du moins en ce qui touche la demande. Les coopératives ont vu leurs ventes de volailles presque tripler en douze ans, d'approximativement 120 millions de dollars qu'elles étaient en 1977. L'Alberta et le Québec sont les provinces dominantes, le Manitoba et la Nouvelle-Écosse suivant de près. Les ventes d'oeufs par les coopératives se sont accrues de 6 %.

Les ventes de bovins ont baissé de 5 % pour atteindre 609 millions de dollars, mais elles se révèlent toujours satisfaisantes comparativement à la situation démoralisante qui a prévalu pour la majeure partie des années 1980. Les prix des bovins d'engraissement, qui ont fléchi de 15 % en raison de la sécheresse dévastatrice de l'été 1988, étaient la principale cause de la baisse générale de la valeur des ventes de bovins par les coopératives en 1988-1989. Les ventes de porcs ont diminué de 4 % dans une année où les prix ont été quelque peu instables, situation attribuable aux tendances de production irrégulières tant au Canada qu'aux États-Unis. Les ventes de porcs par les coopératives ontariennes ont affiché la plus importante baisse, soit 21 %, du fait que leurs

grandes exploitations, lesquelles fournissent des sujets de reproduction et des porcelets sevrés, ont été perturbées par le prix particulièrement bas des porcelets sevrés. Les ventes de miel des coopératives ont progressé de 12 % malgré un marché généralement surchargé et les prix faibles qui en découlent. Les revenus tirés des produits de l'érable ont diminué pour une deuxième année consécutive, soit de 3 %, du fait qu'une autre récolte exceptionnelle a fait gonfler les stocks et baisser les prix. Les ventes d'autres produits se sont accrues de 6 % (celles relatives aux fleurs et, pour la première fois en cinq ans, celles de la laine à la faveur des cours mondiaux plus élevés). Les ventes de luzerne déshydratée par les coopératives des Prairies ont entraîné des pertes financières significatives. Les ventes des produits de la pêche et de la forêt sont traitées dans les sections sur les coopératives de pêcheurs et les coopératives de production respectivement.

Tableau 2 : Chiffre d'affaires des coopératives déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada	Année[a] précédente
Ventes de produits			- millions de dollars -			
Céréales	2 752,0	83,9	21,9	0,4	2 858,2	2 721,2
Oléagineux	759,0	53,2	0,0	0,0	812,3	661,1
Fruits	109,1	16,1	1,9	4,5	131,6	121,0
Légumes	99,4	14,9	17,3	1,7	133,2	127,6
Produits laitiers	851,3	158,1	1 397,4	231,4	2 638,2	2 667,5
Volaille	200,0	0,0	114,4	31,3	345,6	320,3
Oeufs	11,8	0,9	0,9	13,6	27,3	25,8
Bestiaux: boeufs et moutons	592,8	10,7	0,0	5,6	609,1	642,4
Bestiaux: porcs	28,1	14,2	14,2	47,7	104,3	108,5
Poissons	67,5	3,1	11,1	87,0	168,7	188,7
Produits forestiers	0,0	0,0	135,9	13,9	149,8	137,7
Miel et produits de l'érable	14,7	0,0	17,3	0,0	32,0	31,0
Divers	36,5	17,8	7,4	1,1	62,8	59,5
Sous-total	**5 522,2**	**373,0**	**1 739,6**	**438,2**	**8 073,0**	7 812,4
Ventes d'approvisionnements						
Denrées alimentaires	1 097,3	61,8	377,8	408,3	1 945,2	1 857,2
Mercerie et quincaillerie	197,0	43,4	14,8	43,2	298,3	291,2
Autre consommation	106,9	22,4	50,2	2,3	181,7	160,7
Total (consommation)	**1 401,2**	**127,5**	**442,8**	**453,8**	**2 425,3**	2 309,2
Aliments du bétail	172,8	133,0	300,8	37,5	644,1	618,8
Engrais et produits chimiques	523,8	129,0	47,5	4,8	705,1	637,6
Semences	68,2	17,6	7,4	2,5	95,6	97,7
Matériel agricole	212,7	61,0	108,3	9,1	391,1	369,3
Total (agriculture)	**977,5**	**340,6**	**464,0**	**53,9**	**1 836,0**	1 723,3
Machines, véhicules et pièces	109,8	3,5	56,3	2,9	174,5	194,0
Produits pétroliers	712,9	189,4	137,6	51,8	1 091,8	1 033,7
Matériaux de construction	170,6	36,3	11,2	8,2	226,3	218,1
Divers	6,3	0,8	0,0	5,6	12,7	16,3
Sous-total	**3 378,3**	**698,1**	**1 114,0**	**576,1**	**5 766,5**	5 484,8
Ventes totales	8 900,5	1 071,1	2 853,6	1 014,3	13 839,5	13 307,0
Revenu des services	802,7	110,9	163,8	34,2	1 111,7	1 016,9
Autres revenus	193,1	52,7	56,9	27,3	330,0	297,9
Total	**9 896,3**	**1 234,8**	**3 074,3**	**1 075,8**	**15 281,2**	14 621,7
Total de l'année précédente	9 417,3	1 172,3	2 960,8	1 051,4	14 621,7	

[a] Données revisées

Consommation et d'approvisionnement

Les ventes de consommation et d'approvisionnement ont affiché un gain de 5 %, gain légèrement inférieur à l'augmentation de 5,5 % de l'année dernière. Cette hausse a été bien répartie, les produits de consommation, agricoles, et la plupart des autres articles enregistrant une augmentation d'environ 5 %. La seule catégorie de ventes importante qui est allée à l'encontre de la tendance a été celles du secteur du matériel agricole avec un fléchissement marqué de 10 %.

Les ventes de produits alimentaires ont grimpé de 88 millions de dollars, ou de 4,7 %, une amélioration de plus de 1 point de pourcentage par rapport à celle de 1988. Ceci concorde avec la tendance générale inhérente aux "aliments achetés des magasins", qui selon Statistique Canada, ont vu leurs ventes s'accroître de 7 % en 1989, comparativement à 6 % pour l'année précédente. Parmi l'ensemble des ventes de produits alimentaires des coopératives, un certain nombre de coopératives individuelles, situées dans diverses localités, ont vu leurs ventes chuter en raison de nouveaux venus sur le marché local ou des réductions de prix et des campagnes promotionnelles des concurrents du secteur privé. À l'échelle régionale, le Québec et la région de l'Atlantique ont les mieux réussi avec des gains de 6 % et de 7 % respectivement, tandis que l'Ouest et l'Ontario ont enregistré des gains d'environ 3 %. En tenant compte des ventes de produits alimentaires des coopératives au cours de la dernière période de dix ans, soit de 1979 à 1989, la région de l'Atlantique figure en tête de liste avec un gain de 144 %, suivie par l'Ouest (101 %) qui jouissait pourtant d'une base beaucoup plus importante. Le Québec et l'Ontario ont enregistré des gains de 96 % et 72 % respectivement. Par conséquent, la part des ventes coopératives de la région de l'Atlantique s'est accrue de façon impressionnante, passant de 17 % à 21 %, tandis que les autres régions accusaient une diminution à cet égard: 1 % dans l'Ouest, moins de 1 % en Ontario, et 3 % au Québec, pour se chiffrer à 56 %, 3 % et 19 % respectivement en 1989. Les ventes des produits de mercerie, de quincaillerie et des autres biens de consommation, prises ensemble, ont augmenté de 6 %, pour atteindre 480 millions de dollars en 1989, soit le double de la hausse de l'année précédente.

Les ventes de provendes se sont accrues de 4 %, l'Ouest ayant enregistré la presque totalité de la hausse; plus de la moitié de celle-ci provenant de la Colombie-Britannique. Le prix des provendes a connu des hauts et des bas en 1988 et en 1989 en raison de la grande sécheresse qui a sévi au cours de la campagne agricole 1988 et de la reprise généralisée l'année suivante. Par conséquent, pour les deux années civiles, les prix ont augmenté la première année pour fléchir l'année suivante. Au bout du compte, mises à part les provinces de l'Ouest, les ventes en dollars n'a presque pas changé pendant ces deux années. Dans l'Ouest, toutefois, deux importantes coopératives de fournitures agricoles de la Colombie-Britannique sont apparemment parvenues à réaliser des gains importants et ce, même à la suite des fluctuations des prix du marché; tandis qu'une importante coopérative de commercialisation des Prairies a continué d'augmenter sa part du marché des suppléments et des aliments complets pour animaux. Les ventes d'engrais et de produits chimiques ont grimpé de façon impressionnante pour une deuxième année, soit de 10,5 %, environ la moitié de cette hausse étant attribuable à l'augmentation des prix. À l'instar de l'année précédente, la région de l'Atlantique est allée à l'encontre de la tendance, enregistrant une baisse de 4 %. Les résultats pris individuellement ont été inégaux dans tous le pays et ce, pour plusieurs raisons: de fortes et de faibles précipitations, l'annonce de la baisse du prix des céréales, d'abondants résidus dans le sol attribuables à la sécheresse antérieure, des programmes de ventes "innovateurs", de mauvaises conditions climatiques, etc. Les ventes de semences ont diminué d'environ 2 % du fait de la baisse de l'encemencement de plantes fourragères aux États-Unis, phénomène attribuable à la sécheresse, laquelle s'est traduite par une baisse des prix. Toutefois les ventes ont augmenté en Ontario en raison du maïs de semence. Les ventes du Québec ont également augmenté. Les coopératives de l'Ouest ont enregistré une hausse substantielle au chapitre des ventes de fournitures agricoles. Elles ont presque doublé leur augmentation liée aux ventes de produits agricoles, malgré la faiblesse marquée du revenu agricole net en 1988-1989. Cela traduisait probablement la perspective économique optimiste du printemps 1988. (Juillet se veut la fin de l'année financière pour bon nombre de coopératives de l'Ouest). Les résultats relatifs aux fournitures agricoles ont légèrement baissé en Ontario et encore plus pour les coopératives de l'Atlantique. En effet, les résultats agricoles globaux était en baisse pour ces coopératives.

Le secteur du matériel agricole a connu une autre année de fléchissement général et seul un redressement majeur du revenu agricole permettra de rétablir la situation. Les ventes des coopératives ont chuté de 10 %, en raison des difficultés rencontrées par la Co-operative Implements au cours des dernières années. Les ventes de produits pétroliers ont augmenté de presque 6 % malgré la concurrence généralement forte à l'échelle du pays. Les prix de l'essence au détail se sont accrus de plus de 12 % dû élevés du pétrole brut et à la hausse des taxes. Les coopératives de l'Ontario, grâce à un programme dynamique de services à la clientèle, ont enregistré les meilleures ventes, soit 14 %. Les ventes de matériaux de construction ont augmenté de seulement 4 %, mais cette hausse a été répartie, l'ensemble des régions y contribuant également.

Figure 3 : Ventes de produits et d'approvisionnements de toutes les coopératives

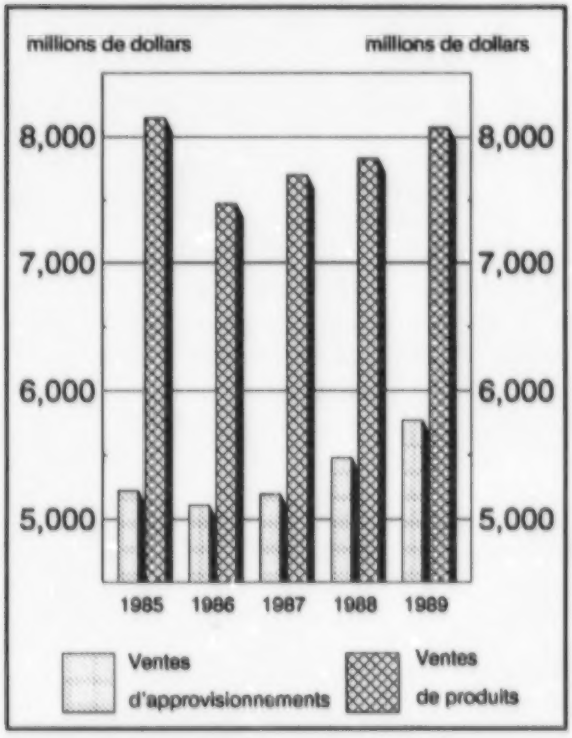


Figure 4 : Chiffre d'affaires de toutes les coopératives

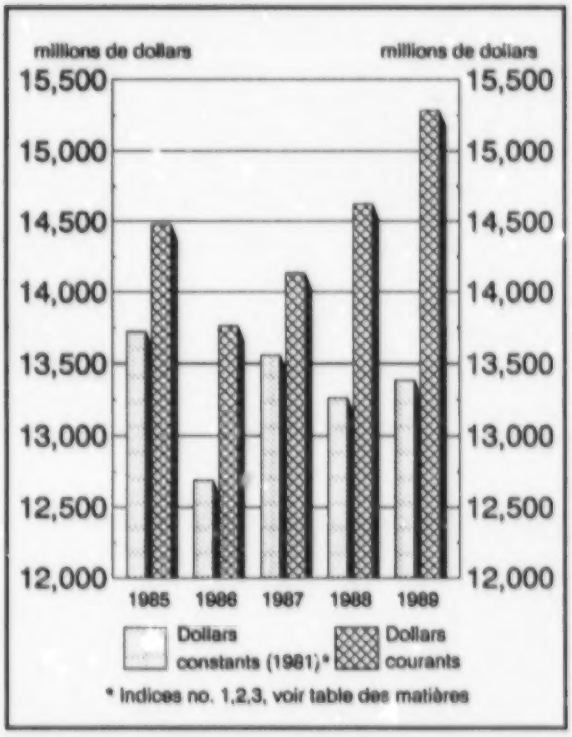


Figure 5 : Toutes les coopératives : passif dû au public et avoir des sociétaires

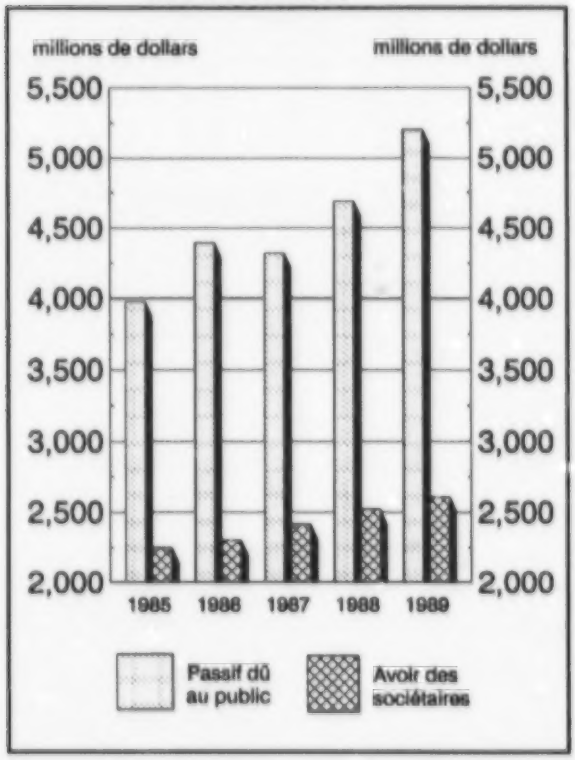
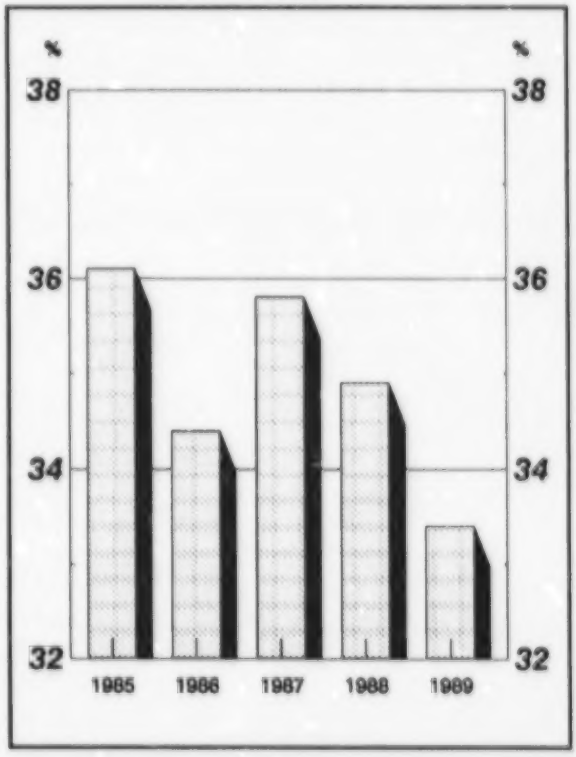


Figure 6 : Toutes les coopératives : avoir des sociétaires en pourcentage de l'actif total



Structure financière

L'actif des coopératives s'est accru de 8 % en 1989, comparativement à 7 % l'année précédente. L'augmentation a été généralisée, toutes les régions y contribuant. L'Ontario a connu la plus importante hausse, soit 19 %, hausse attribuable à une meilleure couverture de ses coopératives d'habitation . Sur le plan des groupes, les coopératives de services ont enregistré la plus importante hausse en dollars et en pourcentage, atteignant 315 millions de dollars et 12,5 % respectivement. À l'instar des toutes dernières années, l'habitation, de loin le type d'actif le plus important au sein du groupe de services, compte pour la majeure partie de la hausse. Les coopératives de commercialisation, habituellement le groupe le plus important au chapitre des valeurs de l'actif, bien qu'elles soient de plus en plus talonnées par les coopératives de services, ont affiché un gain de 214 millions de dollars, soit une augmentation de 8 % phénomène attribuable aux réserves plus importantes de céréales de l'Ouest et aux comptes débiteurs connexes propres à une année d'augmentation des ventes. Les groupes de consommation et d'approvisionnement ont tous les deux affiché une hausse de leur actif d'environ 5 %, tandis que l'ensemble de la production a baissé de 1 %. Les coopératives de pêcheurs ont enregistré une baisse de leur actif de 7 % en raison d'une année creuse.

En observant la période des dix dernières années, soit de 1979 à 1989, le total de l'actif des coopératives s'est accru de 113 %, passant de 3 669 000 000 de dollars à 7 808 000 000 de dollars. Par ailleurs, l'ensemble des

Figure 7 : Coopératives : Produits vendus en tant que pourcentage des ventes totales

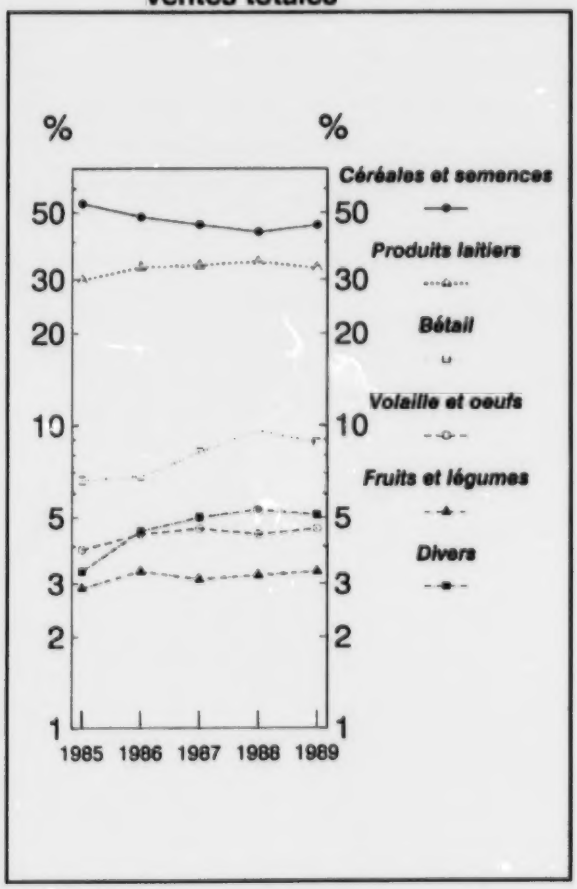
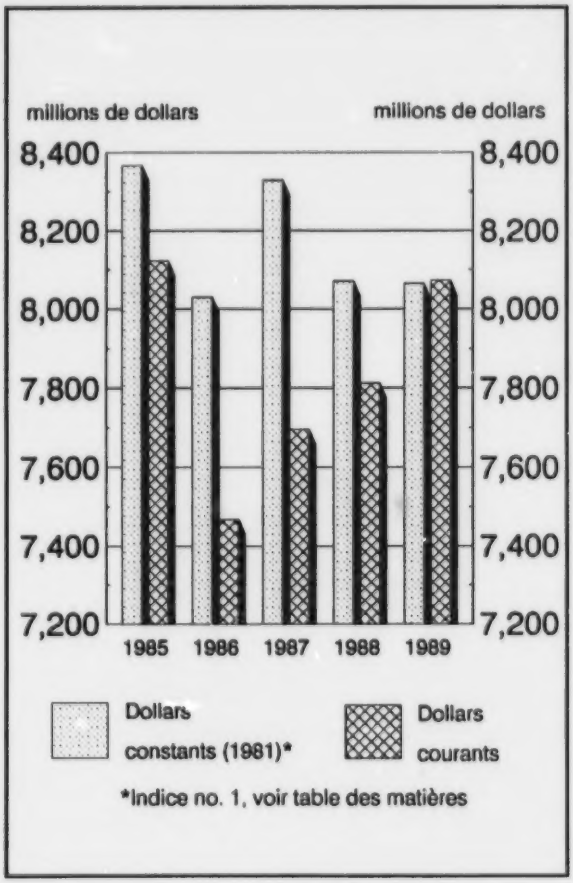


Figure 8 : Ventes de produit par les coopératives



revenus a augmenté de seulement 71 %, soit de 8 926 000 000 à 15 281 000 000 de dollars. Si, toutefois, le groupe de services est isolé des autres groupes, la croissance des revenus et de l'actif semble davantage correspondre à la réalité que ne le laissent paraître les chiffres globaux. L'actif des coopératives de services a gonflé à un taux de plus de 45 % par année, soit de 512 millions à 2 837 000 000 de dollars. Les revenus des coopératives de services, ont tout de même affiché une progression fulgurante de 355 %, soit de 178 millions à 851 millions de dollars, et se maintiennent relativement au même niveau que celui de l'actif. Cependant, l'impact de la croissance des coopératives de services sur les résultats globaux est de beaucoup inférieur à celui de l'augmentation de leur actif sur l'actif total de toutes les coopératives. L'élément clé de la croissance au sein du secteur des services réside dans les coopératives d'habitation; l'actif surpassant de douze fois celui de 1979. Bien que noyé dans le contexte actuel et partant bien sûr d'une base moins importante, l'actif des garderies et des coopératives funéraires a également enregistré un taux de croissance exceptionnel; la valeur de leur actif ayant été multipliée respectivement par douze et par huit au cours de la période de dix ans examinée.

Tableau 3 : Bilan de toutes les coopératives déclarantes au Canada, 1989

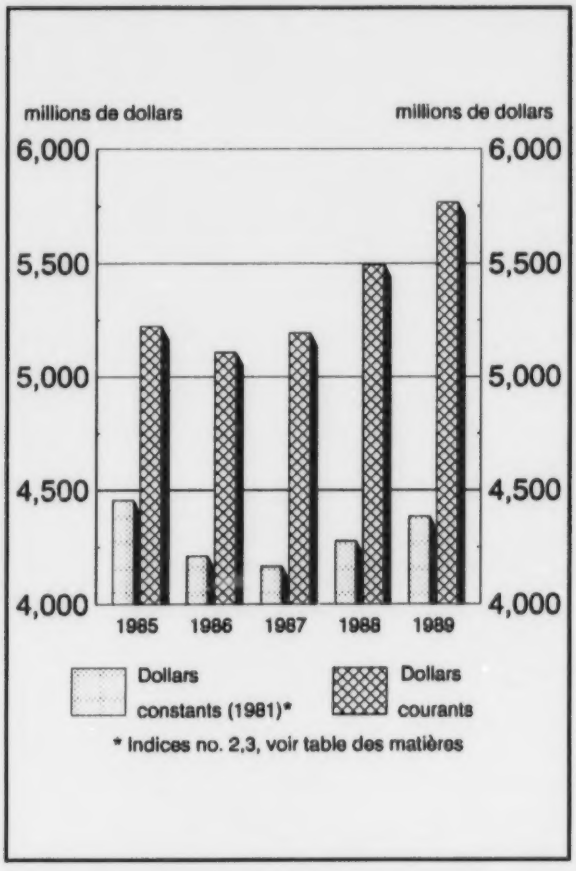
	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada	Année précédente
			- millions de dollars -			
Actif						
En caisse et équivalent	151,0	39,7	69,6	14,6	274,9	374,4
Comptes à recevoir	857,6	99,8	233,6	53,8	1 244,8	1 082,2
Inventaires	1 065,6	104,1	235,4	69,7	1 474,9	1 275,5
Autres, court terme	42,3	8,2	35,5	7,2	93,1	97,4
Total actif disponible	**2 116,5**	**251,8**	**574,1**	**145,3**	**3 087,7**	2 829,5
Placements	460,4	19,6	94,1	31,6	605,7	822,9
Immobilisations, équipments	2 033,8	753,9	938,2	282,8	4 008,8	3 844,1
Autres actifs	31,9	22,5	47,8	3,3	105,5	110,9
Total	**4 642,7**	**1 047,8**	**1 654,1**	**463,0**	**7 807,6**	7 207,5
Passif						
Emprunts, court terme	1 028,7	66,1	156,3	45,1	1 296,2	983,8
Comptes payables	492,6	75,3	222,7	67,3	857,9	880,5
Autres, court terme	95,9	11,5	18,6	4,4	130,5	145,1
Total du passif exigible	**1 617,3**	**153,0**	**397,6**	**116,8**	**2 284,6**	2 019,4
Emprunts, long terme	1 071,0	723,6	735,6	205,2	2 735,4	2 510,2
Crédits différés	82,4	29,4	59,8	8,7	180,3	159,4
Sous- total	**2 770,6**	**906,0**	**1 193,0**	**330,7**	**5 200,3**	4 689,0
Avoir des sociétaires						
Emprunts aux sociétaires	365,5	23,9	5,1	21,5	416,0	454,3
Capital social	770,6	37,5	188,9	62,9	1 059,9	1 017,3
Réserves	618,9	71,0	241,8	41,0	972,7	880,5
Surplus	117,1	9,3	25,4	7,0	158,7	156,3
Sous- total	**1 872,1**	**141,7**	**461,2**	**132,3**	**2 607,4**	2 518,4
Total	**4 642,7**	**1 047,8**	**1 654,1**	**463,0**	**7 807,6**	7 207,5
Total de l'année précédente	4 396,5	878,9	1 514,8	418,5	7 207,5	

Pour les coopératives autres que les coopératives de services, c'est-à-dire tous les autres groupes, l'actif a augmenté de 57 % pour atteindre 4 970 000 000 de dollars, résultat assez près de l'augmentation de 65 % des revenus.

Analyse des tendances quinquennales pour l'ensemble des coopératives

La tendance quinquennale (moyenne mobile de cinq ans) pour les associations déclarantes et les membres a baissé entre 1985 et 1989 après avoir connu une hausse importante pour la période de 1984 à 1988. Tel que mentionné plus haut dans le sommaire, le nombre d'associations et le nombre de membres n'a que très légèrement augmenté en 1989, tandis qu'au cours de l'année où le système de collecte des résultats a été changé, soit en 1984, les résultats se sont accrus à un taux plus élevé que pour 1989, tout particulièrement dans le cas des associations.

Figure 9 : Ventes d'approvisionnements des coopératives

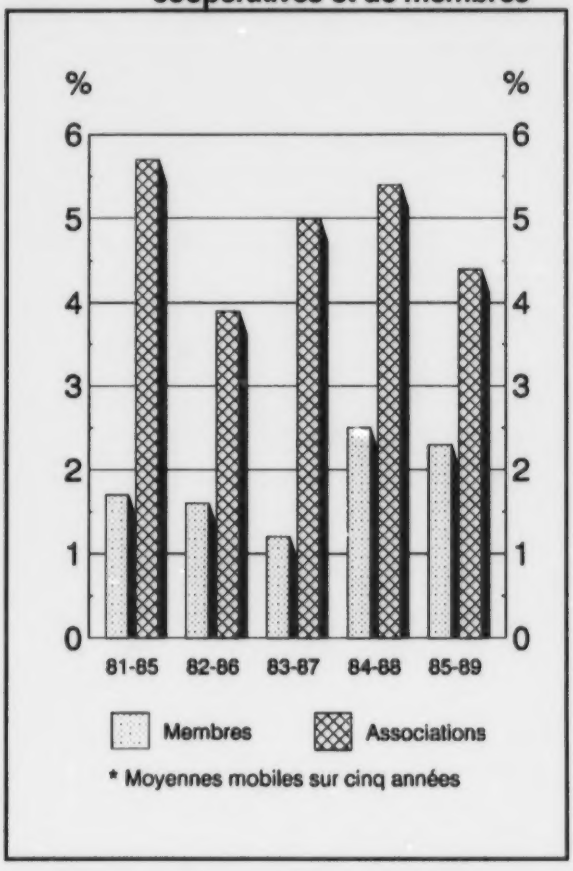


Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires, du point de vue de la croissance, n'a pas été très reluisant ces dernières années comme on peut le constater à la figure 2. En examinant aussi la figure 3, on remarque que même si les ventes d'approvisionnement n'ont pas grimpé en flèche, elles ont tout de même augmenté de 14 % en dollars courants. Par contre, les ventes pour la période de 1985-1989 n'ont jamais atteint, encore moins dépassé, le sommet enregistré en 1984 et ont diminué de 8 % en 1989 par rapport à il y a 5 ans. Le revenu des coopératives de services, de beaucoup inférieur aux ventes de consommation ou d'approvisionnement, s'est accru de 27 % au cours de ces 5 années.

En tenant compte de l'aspect vente de la commercialisation, les céréales, qui en 1984 étaient de loin la catégorie de vente la plus importante, ont chuté de 32 % entre 1985 et 1989 et elles constituaient de loin la principale cause du piètre rendement affiché par le secteur de la commercialisation. Les oléagineux et le porc ont également connu une baisse durant cette période, mais leurs parts de l'ensemble des résultats étaient moins importantes et leur incidence en terme de dollars était

Figure 10 : Tendance quinquennale de la * croissance du nombre de coopératives et de membres



relativement négligeable par opposition aux céréales. En analysant l'augmentation de 694 millions de dollars, soit 14 % des ventes de consommation, et d'approvisionnement (1984 à 1989), on constate que la catégorie de la consommation, en hausse de 19 % (388 000 000 $), comptait pour plus de la moitié du gain. Les fournitures agricoles ont affiché une hausse respectable de 14 %, (233 millions de dollars), surtout si l'on tient compte de la stagnation des ventes agricoles. Les produits pétroliers, fréquemment assujettis aux fluctuations des prix, ont enregistré un gain de seulement 6 % au cours de ces cinq années, au même titre que les ventes combinées de matériel agricole, de matériaux de construction et d'autres produits.

En tenant compte des facteurs ci-devant et en appliquant la formule de la moyenne mobile quinquennale, la tendance du chiffre d'affaires de la dernière période de cinq ans a présenté des résultats à la baisse de 0,5 % sur une base courante par rapport à la formule quinquennale précédente. En dollars constants, la tendance à la baisse est passée de 0,2 % à 0,6 %.

Analyse financière

L'actif des coopératives en dollars courants, contrairement au chiffre d'affaires, a affiché une croissance assez respectable au cours des quatre dernières périodes quinquennales (Figure 12). La croissance a également été assez stable, ne variant que légèrement, soit entre 4,2 % et 5,1 % respectivement. Au cours de la première période quinquennale, 1981-1985, la croissance de l'actif (7,7 %) a profité avantageusement de l'augmentation de la valeur des stocks de céréales de l'Ouest et des comptes débiteurs y afférents, lesquels d'ordinaire s'accroissent de concert avec les ventes de céréales. Toutefois lorsque les effets de l'inflation sont éliminés, la présumée croissance de l'actif peut-être qualifiée d'illusoire. Au cours des périodes quinquennales les plus récentes, la croissance et la diminution de l'actif ont varié de 0,9 % à –1,2 %.

Mis à part le facteur de croissance, la composition du bilan de l'ensemble des coopératives a subi des changements au cours de la dernière période quiquennale. Il en ressort deux thèmes principaux: la chute des ventes de céréales et la croissance phénoménale de l'actif des coopératives de services, passant de 25 % à 36 % de l'actif total des coopératives. La baisse des ventes de céréales tend à réduire l'actif et le passif à court terme en tant que pourcentage de l'actif total, du fait que les stocks et les comptes débiteurs ainsi que le passif à court terme y afférent diminuent. Parrallèlement, l'avoir des sociétaires en tant que pourcentage de l'actif total cherche donc à augmenter. L'accroissement de l'actif des coopératives d'habitation, le principal type du groupe des services, est fortement concentré en immobilisations et en équipements, ce qui a pour effet d'accentuer la transition vers l'actif à long terme des coopératives de ventes de céréales. Toutefois, sur le plan du crédit (bilan), les coopératives d'habitation, lesquelles ont contracté une dette élevée, viennent en quelque sorte annuler l'augmentation de l'avoir des sociétaires mentionnée préalablement.

Par conséquent, pour la dernière période quiquennale (1984-1989), l'actif à court terme des coopératives a baissé de 48 % à 40 % tandis que les immobilisations et l'équipement se sont accrus, passant de 43 % à 51 %. Sur le plan du crédit, le passif à court terme a diminué, passant de 35 % à 29 %. Le passif à long terme est passé de 27 % à 35 % et l'avoir des sociétaires a perdu 3 points à 33 %.

Figure 11 : Tendance quinquennale : croissance du chiffre d'affaires de toutes les coopératives[1]

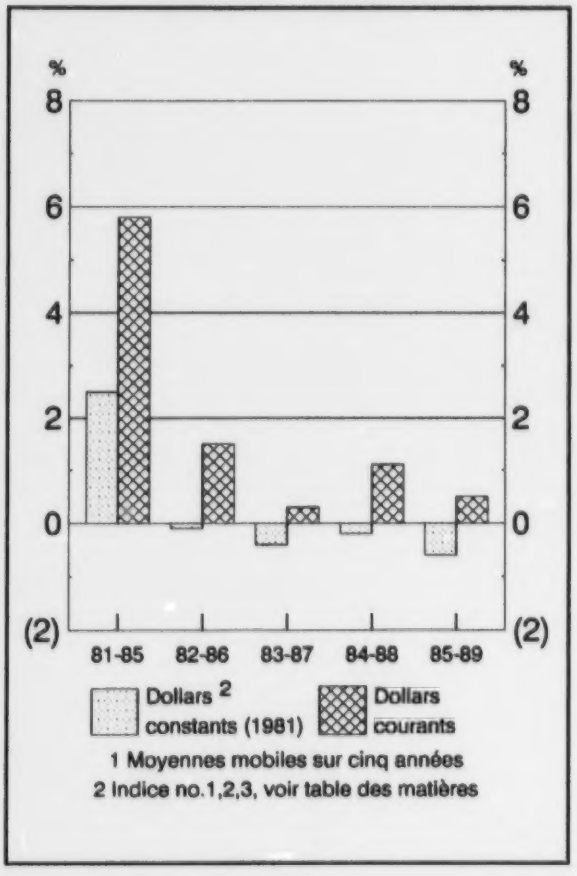


Figure 12 : Tendance quinquennales : croissance de l'actif de toutes les coopératives[1]

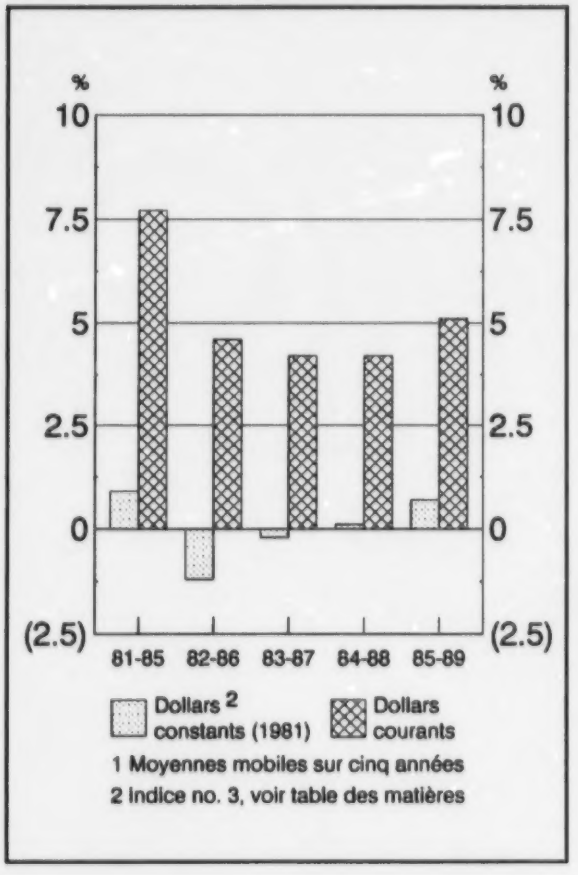


Tableau 4 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
Vente de produits			- millions de dollars -		
Céréales	2 750,3	11,9	0,0	0,0	2 762,3
Oléagineux	758,9	23,9	0,0	0,0	782,8
Fruits	109,1	16,1	0,2	4,5	129,9
Légumes	99,4	14,9	1,1	1,1	116,5
Produits laitiers	851,3	158,1	1 366,4	231,4	2 607,3
Volaille	200,0	0,0	114,4	31,3	345,6
Oeufs	11,8	0,9	0,9	13,6	27,3
Bestiaux: boeufs et moutons	453,2	8,7	0,0	5,6	467,6
Bestiaux: Porcs	27,7	14,2	0,8	44,1	86,9
Poissons	0,0	0,0	8,2	0,0	8,2
Produits forestiers	0,0	0,0	0,0	0,2	,2
Miel et produits de l'érable	14,6	0,0	17,3	0,0	32,0
Divers	28,0	17,8	0,0	0,0	45,8
Sous-total	**5 304,4**	**266,7**	**1 509,4**	**331,9**	**7 412,4**
Ventes d'approvisionnements					
Total (consommation)	105.6	22,4	3,5	37,0	168,6
Total (agriculture)	637,8	21,4	47,3	19,5	726,0
Divers	10,6	7,7	17,4	10,6	46,4
Sous-total	**754,0**	**51,5**	**68,2**	**67,1**	**940,9**
Ventes totales	6 058,5	318,2	1 577,7	399,0	8 353,3
Revenu des services	322,3	4,3	0,5	3,6	330,7
Autres revenus	30,9	1,0	4,2	2,6	38,7
Total	**6 411,6**	**323,5**	**1 582,4**	**405,2**	**8 722,7**
Total de l'année précédente	6 066,1	327,7	1 592,9	419,2	8 405,8

Tableau 5 : Bilan des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
Actif			- millions de dollars -		
En caisse et équivalents	50,7	7,0	5,5	2,2	65,3
Comptes à recevoir	549,9	22,7	123,6	34,2	730,3
Inventaires	715,8	25,4	113,8	27,2	882,2
Autres, court terme	25,4	2,9	5,9	2,4	36,5
Total actif disponible	**1 341,7**	**58,0**	**248,8**	**65,9**	**1 714,4**
Placements	89,7	1,9	19,9	3,9	115,4
Immobilisations, équipments	737,1	29,4	209,5	55,7	1 031,7
Autres actifs	14,7	5,6	37,1	1,9	59,3
Total	**2 183,2**	**95,0**	**515,2**	**127,3**	**2 920,8**
Passif					
Emprunts, court terme	715,1	15,1	61,3	21,1	812,6
Comptes payables	267,3	21,5	122,8	32,6	444,1
Autres, court terme	49,1	1,1	0,5	1,7	52,5
Total du passif exigible	**1 031,5**	**37,7**	**184,6**	**55,4**	**1 309,2**
Emprunts, long terme	173,8	12,7	105,3	23,1	314,9
Crédits différés	41,2	2,7	26,0	2,4	72,2
Sous- total	**1 246,5**	**53,1**	**315,9**	**80,9**	**1 696,3**
Avoir des sociétaires					
Emprunts aux sociétaires	297,3	6,3	2,4	6,7	312,6
Capital social	346,9	10,5	119,8	22,1	499,4
Réserves	227,6	26,5	67,8	15,8	337,7
Surplus	64,9	-1,4	9,4	1,8	74,8
Sous- total	**936,7**	**41,9**	**199,4**	**46,4**	**1 224,4**
Total	**2 183,2**	**95,0**	**515,2**	**127,3**	**2 920,8**
Total de l'année précédente	1 996,7	98,1	495,0	118,9	2 706,6

Tableau 6 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- millions de dollars -		
Ventes de consommations					
Denrées alimentaires	964,1	41,1	363,5	361,9	1 730,7
Mercerie et quincaillerie	182,0	8,5	12,5	38,8	241,8
Autres consommation	106,7	11,5	50,1	1,8	170,1
Total consommation	**1 252,8**	**61,1**	**426,1**	**402,6**	**2 142,6**
Ventes d'approvisionnements					
Total agriculture	102,9	9,4	3,0	16,5	131,8
Produits pétroliers	344,6	14,0	2,6	40,3	401,5
Matériaux de construction	105,5	0,6	0,6	6,5	113,3
Divers	24,7	0,4	0,0	0,0	25,1
Sous-total	**577,7**	**24,4**	**6,2**	**63,3**	**671, 7**
Ventes de Produits	8,0	5,2	6,0	0,6	19,8
Ventes totales	1 838,5	90,8	438,3	466,4	2 834,1
Revenu des services	37,3	1,3	4,2	9,1	51,9
Autres revenus	72,0	0,7	2,0	10,2	84,9
Total	**1 947,8**	**92,8**	**444,5**	**485,8**	**2 970,9**
Total de l'année précédente	1 912,9	78,3	418,8	443,2	2 853,2

Tableau 7 : Bilan des coopératives de consommation déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- millions de dollars -		
Actif					
En caisse et équivalents	15,1	0,6	14,4	4,8	34,9
Comptes à recevoir	68,3	5,3	10,4	6,0	90,0
Inventaires	195,4	7,4	33,9	30,6	267,2
Autres, court terme	7,3	0,3	3,2	3,2	14,1
Total actif disponible	**286,1**	**13,6**	**61,9**	**44,6**	**406,2**
Placements	207,6	1,1	4,8	18,8	232,3
Immobilisations, équipments	217,5	7,2	45,4	59,6	329,7
Autres actifs	4,6	0,0	1,4	0,4	6,5
Total	**715,8**	**21,8**	**113,6**	**123,5**	**974,7**
Passif					
Emprunts, court terme	73,3	4,6	10,6	11,7	100,2
Comptes payables	105,1	3,7	24,0	25,4	158,2
Autres, court terme	18,4	0,2	3,8	1,0	23,5
Total du passif exigible	**196,6**	**8,5**	**38,5**	**38,1**	**281,8**
Emprunts, long terme	104,2	1,9	20,7	28,1	155,0
Crédits différés	0,1	0,1	1,4	0,8	2,4
Sous- total	**301,1**	**10,5**	**60,6**	**67,0**	**439,2**
Avoir des sociétaires					
Emprunts aux sociétaires	27,1	2,1	0,0	6,3	35,6
Capital social	260,2	1,6	16,2	31,0	309,0
Réserves	95,4	6,4	30,2	13,8	145,8
Surplus	32,0	1,3	6,5	5,3	45,1
Sous- total	**414,7**	**11,3**	**53,0**	**56,5**	**535,5**
Total	**715,8**	**21,8**	**113,6**	**123,5**	**974,7**
Total de l'année précédente	689,9	20,9	105,5	110,2	926,5

Tableau 8 : Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement et mixtes déclarantes au Canada,1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- millions de dollars -		
Ventes d'approvisionnements					
Total (consommation)	**35,4**	**44,0**	**13,2**	**5,6**	**98,3**
Aliments de bétail	77,2	124,6	284,0	12,8	498,7
Engrais et produits chimiques	55,8	114,2	44,2	1,5	215,7
Semences	1,3	16,3	5,9	1,7	25,2
Matériel agricole	94,0	54,7	79,5	1,4	229,6
Total (agriculture)	**228,3**	**309,7**	**413,7**	**17,4**	**969,2**
Machines, véhicules et pièces	76,3	3,5	50,5	0,4	130,7
Produits pétroliers	368,0	166,3	119,7	2,6	656,6
Matériaux de construction	46,3	35,6	10,5	0,1	92,6
Divers	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Sous-total	**754,4**	**559,1**	**607,7**	**26,2**	**1 947,4**
Ventes de produits	**0,2**	**98,0**	**79,3**	**0,5**	**178,1**
Ventes totales	754,6	657,1	687,0	26,8	2 125,5
Revenu des services	1,8	10,7	4,0	0,2	16,7
Autres revenus	21,1	2,0	13,1	0,5	36,8
Total	**777,5**	**669,9**	**704,2**	**27,4**	**2 179,0**
Total de l'année précédente[a]	727,0	640,4	671,1	28,1	2 066,6

[a] Données revisées

Tableau 9 : Bilan des coopératives d'approvisionnement et mixtes déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- millions de dollars -		
Actif					
En caisse et équivalents	7,4	3,7	4,1	0,6	15,9
Comptes à recevoir	78,1	55,5	71,8	2,2	207,6
Inventaires	119,9	70,2	74,9	2,4	267,4
Autres, court terme	3,1	1,3	5,4	0,2	9,8
Total actif disponible	**208,5**	**130,7**	**156,1**	**5,4**	**500,7**
Placements	52,7	3,2	32,0	1,5	89,4
Immobilisations, équipments	57,4	52,8	70,0	4,6	184,8
Autres actifs	3,3	0,5	3,0	0,0	6,8
Total	**321,8**	**187,3**	**261,1**	**11,6**	**781,8**
Passif					
Emprunts, court terme	61,1	41,5	61,5	1,7	165,8
Comptes payables	60,0	36,9	47,2	2,5	146,6
Autres, court terme	5,8	0,7	3,9	0,0	10,4
Total du passif exigible	**126,9**	**79,0**	**112,6**	**4,2**	**322,8**
Emprunts, long terme	41,2	58,9	41,7	3,3	145,2
Crédits différés	0,7	1,6	4,4	0,3	7,0
Sous- total	**168,8**	**139,6**	**158,7**	**7,9**	**475,0**
Avoir des sociétaires					
Emprunt aux sociétaires	31,1	12,3	2,5	0,0	46,0
Capital social	76,8	10,1	25,3	1,8	114,0
Réserves	44,7	21,1	70,9	1,6	138,3
Surplus	0,3	4,1	3,8	0,3	8,5
Sous- total	**153,0**	**47,7**	**102,4**	**3,7**	**306,8**
Total	**321,8**	**187,3**	**261,1**	**11,6**	**781,8**
Total de l'année précédente	310,2	178,9	248,8	11,8	749,5

Coopératives de pêcheurs

Les coopératives canadiennes de pêcheurs ont connu une année creuse. Autant les coopératives de la côte Ouest que celles de la côte Est ont accusé un déficit. Mais, les petites coopératives de pêcheurs du centre du pays ont enregistré un gain net en revenu de 30 %. Pour les pêcheurs de l'Atlantique, les prises débarquées et les prix ont chuté, ce qui constitue deux aspects négatifs. C'était l'année où les pêcheurs ont appris la mauvaise nouvelle selon laquelle, contrairement à ce qu'on leur avait dit pendant des années, les stocks de poissons périclitaient dans ce qui avait été décrit comme étant le site de pêche le plus riche du monde, tout particulièrement la morue du Nord, principale source de revenus des pêcheurs de Terre-Neuve et de la plupart des pêcheurs de la Nouvelle-Écosse. Au bout du compte, les dommages ne se sont pas avérés aussi considérables qu'on le croyait, si l'on tient compte de l'estimation des plus pessimiste touchant l'état de l'industrie au début de 1989. Les revenus des coopératives de pêcheurs de l'Atlantique ont diminué de 8 %, soit une baisse à peu près semblable à l'ensemble des prises débarquées de l'industrie du poisson de la côte Est, lesquelles ont fléchi de 7 % en volume physique et de 10 % en valeur. Les ventes de poissons par les coopératives québécoises ont subi une baisse de 25 %, mais cette chute correspondait également en général à une baisse de 20 % de la valeur des prises débarquées de l'industrie de la pêche de cette province.

Les ventes de poissons des coopératives de la côte du Pacifique , dont l'exercice financier se termine au début de 1989, ont malheureusement chuté, ce qui va à l'encontre des résultats généraux du secteur, lesquels étaient nettement à la hausse.

Les ventes de poissons frais d'eau douce par les coopératives des provinces des Prairies et de l'Ontario, bien qu'affichant un rendement global partagé, ont été soutenues par de meilleurs résultats de la part du Manitoba et des ventes deux fois plus importantes d'une association ontarienne. Les ventes de produits alimentaires et les autres ventes des coopératives de pêcheurs ont affiché des gains modestes au cours de l'année, tandis que les revenus de services et les autres revenus se sont accrus de plus du tiers. Les résultats nets se sont traduits par une diminution de l'ensemble du chiffre d'affaires, diminution légèrement inférieure à 9 %.

Figure 13 : Ventres de poissons par les coopératives de pêcheurs

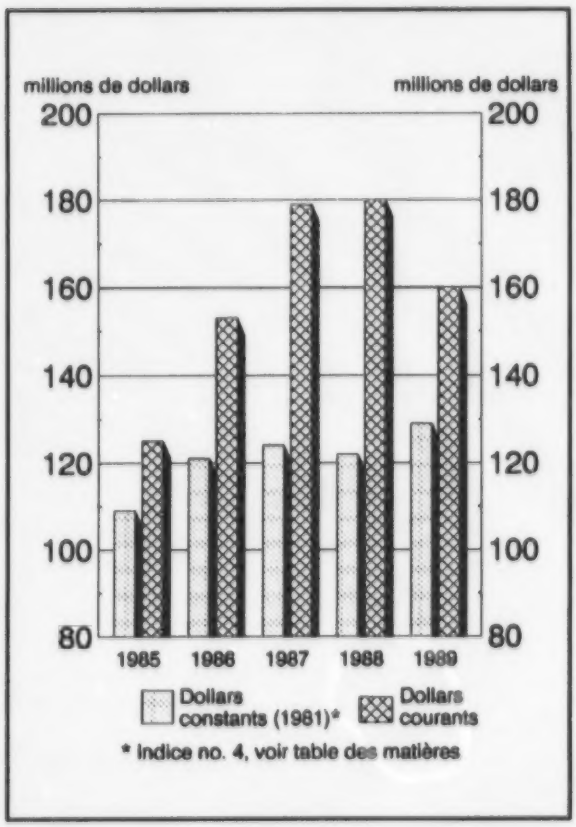


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

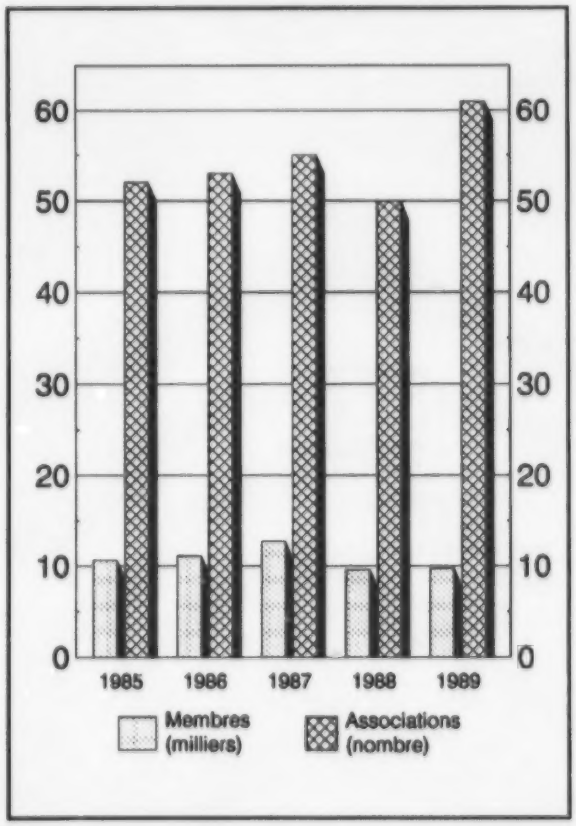


Tableau 10 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada	Année précédente
Ventes de produits et d'approvisionnement			- milliers de dollars -			
Poissons	67 360,2	3 056,3	2 828,7	87 046,5	160 291,7	180 212,1
Aliments	0,0	0,0	0,0	4 980,4	4 980,4	4 845,2
Divers	4 112,9	0,0	0,0	9 715,8	13 828,7	13 271,0
Ventes totales	**71 473,0**	**3 056,3**	**2 828,7**	**101 742,7**	**179 100,7**	198 328,3
Revenus des services	686,0	0,0	0,0	1 983,6	2 669,6	1 889,8
Autres revenus	379,0	19,5	68,1	2 556,6	3 023,1	2 240,4
Total	**72 538,0**	**3 075,8**	**2 896,8**	**106 283,0**	**184 793,5**	202 458,2
Total de l'année précédente	83 585,5	1 770,1	3 791,3	113 311,3	202 458,2	

Tableau 11 : Bilan des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada, 1987 à 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Actif		- milliers de dollars -			- pourcentages -	
En caisse et équivalents	7 032,1	4 389,3	4 519,3	7,0	4,5	5,0
Comptes à recevoir	17 269,5	16 826,6	17 471,4	17,1	17,3	19,3
Inventaires	38 698,0	39 581,7	30 780,5	38,4	40,7	33,9
Autres, court terme	1 527,6	737,6	873,2	1,5	0,8	1,0
Total actif disponible	**64 527,3**	**61 537,2**	**53 644,4**	**64,0**	**63,2**	**59,1**
Placements	5 683,4	5 277,3	5 979,0	5,6	5,4	6,6
Immobilisations, équipments	30 560,8	30 444,7	30 993,2	30,3	31,3	34,2
Autres actifs	19,6	45,4	104,3	0,0	0,0	0,1
Total	**100 791,1**	**97 304,6**	**90 720,9**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Passif						
Emprunts, court terme	32 961,2	32 507,6	36 518,6	32,7	33,4	40,3
Comptes payables	17 385,9	17 175,9	9 574,0	17,2	17,7	10,6
Autres, court terme	768,3	644,1	850,0	0,8	0,7	0,9
Total du passif exigible	**51 115,4**	**50 327,5**	**46 942,5**	**50,7**	**51,7**	**51,7**
Emprunts, long terme	13 868,8	12 763,7	13 056,5	13,8	13,1	14,4
Crédits différés	2 156,2	2 125,6	2 574,7	2,1	2,2	2,8
Sous- total	**67 140,4**	**65 216,8**	**62 573,7**	**66,6**	**67,0**	**69,0**
Avoir des sociétaires						
Emprunts aux sociétaires	12 461,5	13 066,2	13 114,4	12,4	13,4	14,5
Capital social	13 004,4	12 662,9	13 275,1	12,9	13,0	14,6
Réserves	4 467,7	6 572,6	5 454,5	4,4	6,8	6,0
Surplus	3 717,0	-214,0	-3 696,8	3,7	-0,2	-4,1
Sous- total	**33 650,7**	**32 087,8**	**28 147,1**	**33,4**	**33,0**	**31,0**
Total	**100 791,1**	**97 304,6**	**90 720,9**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Coopératives de production

Le chiffre d'affaires des coopératives de production s'est stabilisé en 1989 après trois ans d'augmentations de plus de 20 %. Elles ont tout de même enregistré une hausse respectable de 7 %, ou 25 millions de dollars, du fait que les ventes de bétail et de bois d'oeuvre ont diminué après avoir enregistré des hausses vertigineuses au cours des années précédentes.

Les ventes des associations d'engraisseurs de bétail en Alberta ont continué d'augmenter en 1989, malgré des conditions un peu moins favorables, notamment des réserves importantes de viande de boucherie sur le marché et le désavantage que constitue la hausse du dollar canadien sur le marché des exportations. Les ventes ont baissé en Saskatchewan, mais il s'agit toutefois de la seule autre région d'importance ayant des associations d'engraisseurs de bétail. L'engraissement des bovins a généralement été à la hausse dans l'Ouest canadien ces dernières années du fait que le ratio des prix bovins / provendes a augmenté à un rythme plus rapide que celui du Centre du Canada. L'Alberta bénéficie de stimulants additionnels grâce à un programme d'aide pour les provendes du gouvernement provincial.

Les ventes de bois d'oeuvre et de bois de pâte ont encore augmenté en 1988-1989, bien qu'à un taux réduit, soit 9 %, comparativement à ceux de la période quinquennale précédente. Les coopératives forestières du Québec, qui sont à la base du mouvement à la hausse des ventes de bois par les coopératives durant le boom actuel que connaît le secteur cyclique bien connu des pâtes et papiers, ont enregistré une hausse relativement modeste de 6 % sur le plan des ventes de produits. La région de l'Atlantique, qui toutefois n'avait pas tiré profit de l'essor de la fin des annéees 1980, a enregistré un gain important de 37 % en ce qui touche les ventes de bois d'oeuvre et de bois de pâte pour la période à l'étude.

Figure 15 : Coopératives du production - ventes et revenus des services

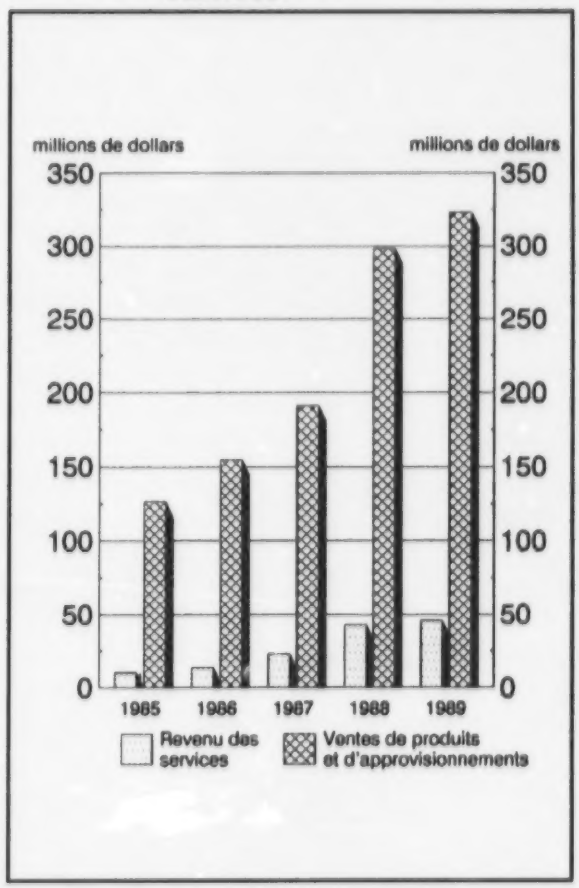


Figure 16 : Nombre de membres et de coopératives

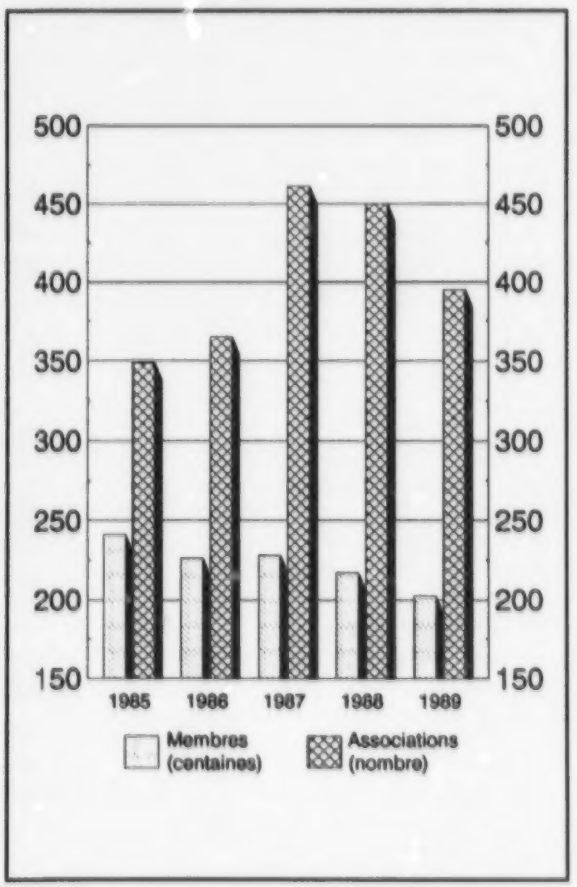


Tableau 12 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada	Année précédente [a]
			- milliers de dollars -			
Revenus des services	14 951,6	1 044,4	24 608,2	4 983,4	45 587,6	42 778,9
Autres revenus	3 156,6	20,8	211,3	1 005,2	4 393,9	6 722,2
Sous-total	**18 108,2**	**1 065,2**	**24 819,5**	**5 988,6**	**49 981,5**	49 499,1
Ventes de produits et d'approvisionnements						
Bestiaux	137 119,3	0,0	0,0	5,7	137 125,0	125 616,5
Bois brut et bois de pulpe	0,0	0,0	135 879,0	13 642,0	149 521,0	137 697,2
Divers	27 951,9	0,0	6 147,1	2 548,9	36 647,9	35 082,3
Sous-total	**165 071,2**	**0,0**	**142 026,1**	**16 196,6**	**323 293,9**	298 396,1
Total	**183 179,4**	**1 065,2**	**166 845,6**	**22 185,2**	**373 275,4**	347 895,1
Total de l'année précédente	172 237,7	919,6	157 550,5	17 187,3	347 895,1	

[a] Données revisées

Tableau 13 : Bilan des coopératives de production déclarantes au Canada,1987 à 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
		- milliers de dollars -			- pourcentages -	
Actif						
En caisse et équivalents	11 737,0	15 997,3	21 208,1	8,2	7,8	10,5
Comptes à recevoir	48 318,2	91 519,5	95 758,6	33,9	44,7	47,3
Inventaires	24 203,7	23 965,5	16 298,2	17,0	11,7	8,1
Autres, court terme	6 002,8	6 850,3	6 911,6	4,2	3,3	3,4
Total actif disponible	**90 261,7**	**138 332,6**	**140 176,4**	**63,4**	**67,5**	**69,3**
Placements	7 753,3	19 907,7	17 125,8	5,4	9,7	8,5
Immobilisations, équipments	42 199,0	42 799,0	41 460,1	29,6	20,9	20,5
Autres actifs	2 215,9	3 823,9	3 508,0	1,6	1,9	1,7
Total	**142 429,9**	**204 863,1**	**202 270,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Passif						
Emprunts, court terme	58 515,7	86 739,0	92 950,3	41,1	42,3	46,0
Comptes payables	11 602,3	21 027,1	22 934,6	8,1	10,3	11,3
Autres, court terme	8 119,0	9 823,9	10 380,8	5,7	4,8	5,1
Total du passif exigible	**78 236,9**	**117 590,0**	**126 265,6**	**54,9**	**57,4**	**62,4**
Emprunts, long terme	22 608,9	36 416,1	19 576,4	15,9	17,8	9,7
Crédits différés	3 677,4	2 506,9	10 409,4	2,6	1,2	5,1
Sous- total	**104 523,2**	**156 513,0**	**156 251,4**	**73,4**	**76,4**	**77,2**
Avoir des sociétaires						
Emprunt aux sociétaires	3 710,4	3 074,6	2 529,3	2,6	1,5	1,3
Capital social	17 289,3	17 994,4	18 984,3	12,1	8,8	9,4
Réserves	11 033,2	21 954,0	19 458,1	7,7	10,7	9,6
Surplus	5 873,8	5 327,1	5 047,3	4,1	2,6	2,5
Sous- total	37 906,7	**48 350,1**	**46 019,0**	**26,6**	**23,6**	**22,8**
Total	**142 429,9**	**204 863,1**	**202 270,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Coopératives de service

Les coopératives de services ont connu une très bonne année. Le chiffre d'affaires a grimpé de 105 millions de dollars, ou de 14 %, soit le meilleur gain depuis 1985. Sur les quatorze types du groupe, seulement trois; les loisirs, le secteur hydraulique, et le nettoyage des semences ont subi une baisse, et dans le cas des deux derniers types, la baisse était davantage reliée à une collecte incomplète des résultats qu'à des réductions réelles des affaires. Parmi les types de services les plus importants, l'électrification rurale, le secteur médical, l'habitation et les "autres secteurs", ce qui comprend des activités diverses telles que le listage des biens immobiliers, les associations et les fédérations coopératives, la protection contre les incendies, l'imprimerie, le développement économique, la conservation des sols, et une foule d'autres, ont fait monté le chiffre d'affaires de plus de 10 %. Quant aux types les moins importants, les résultats des coopératives des travailleurs de ce groupe ont fait un bon prodigieux de plus de 50 %, tandis que les communications et les marchés agricoles ont fait grimper les revenus de plus de 15 %.

À l'échelle régionale, trois régions sur quatre ont affiché une hausse, et seule la région de l'Atlantique a connu une baisse en raison du fléchissement des revenus de transport des porcs vers le marché. Dans les autres régions, le Québec a affiché les meilleurs résultats; ses revenus ayant monté en flèche, atteignant 37 millions de dollars, ou 27 %, plus de la moitié de la hausse provenant des coopératives de travailleurs oeuvrant dans le secteur des services.

Le contexte de la province s'est très bien prêté à la croissance des coopératives de travailleurs. Le regroupement de ces associations de travailleurs et d'entraide, dont la principale raison d'être est l'emploi, pourvu qu'elles puissent bien entendu assumer une fonction économique viable, s'est littéralement multiplié à l'échelle du Québec, y compris le secteur des services. Commençant il y a quelques années avec une importante co-op d'imprimerie et plusieurs coopératives moins importantes, dans des domaines tels que les services de courrier, les autobus scolaires, la sécurité, le recyclage, etc., les revenus des coopératives de travailleurs de la province ont presque doublé pour atteindre 27 millions de dollars en 1989 pour 39 associations représentant plus de 500 employés-membres-propriétaires.

Figure 17 : Chiffre d'affaires des coopératives de service

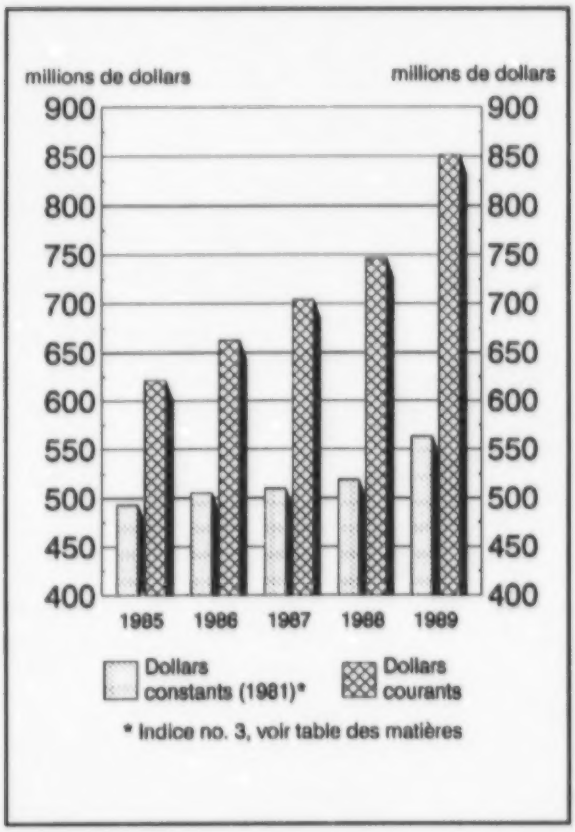


Figure 18 : Nombre de coopératives de service et de membres

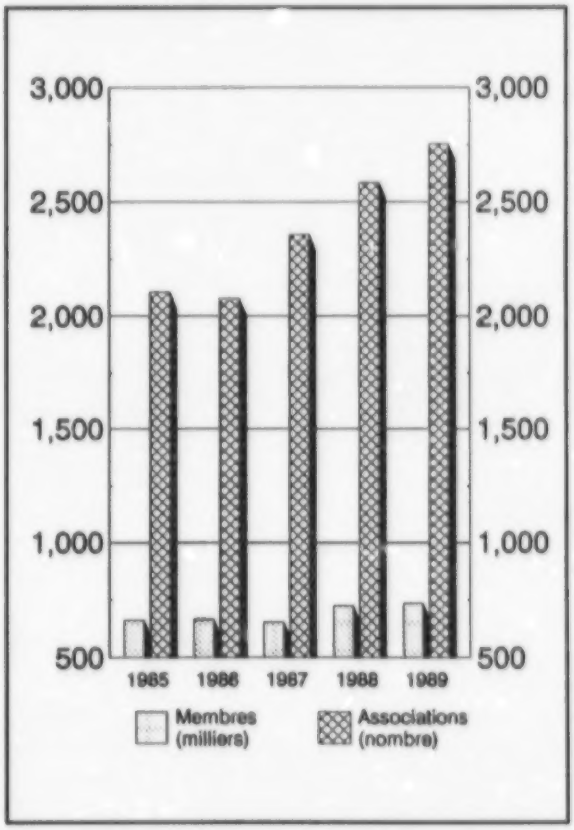


Tableau 14 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada	Année précedente
			- milliers de dollars -			
Revenus des services	425 683,1	93 570,5	130 480,1	14 371,9	664 105,6	589 588,6
Autres revenus	65 550,4	48 951,4	37 267,7	10 464,7	162 234,2	149 982,4
Sous-total	**491 233,5**	**142 521,9**	**167 747,8**	**24 836,6**	**826 339,8**	719 571,0
Ventes de produits et d'approvisionnements	**12 443,5**	**1 917,4**	**5 667,5**	**4 171,0**	**24 199,5**	26 120,7
Total	**503 677,0**	**144 439,3**	**173 415,3**	**29 007,6**	**850 539,2**	745 691,7
Total de l'année précédente	455 569,9	129 184,8	138 485,7	30 421,8	745 691,7	

Tableau 15 : Bilan des coopératives de services déclarantes au Canada, 1987 à 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
		- milliers de dollars -			- pourcentages -	
Actif						
En caisse et équivalents	108 532,9	138 104,3	133 075,3	5,1	5,5	4,7
Comptes à recevoir	56 300,7	55 210,4	103 627,2	2,6	2,2	3,7
Inventaires	8 095,2	8 202,2	10 938,8	0,4	0,3	0,4
Autres, court terme	31 151,0	26 319,3	24 902,6	1,5	1,0	0,9
Total actif disponible	**204 079,9**	**227 836,2**	**272 544,0**	**9,5**	**9,0**	**9,6**
Placements	165 600,8	168 911,8	145 419,7	7,7	6,7	5,1
Immobilisations, équipments	1 756 324,5	2 089 931,1	2 390 122,8	82,0	82,8	84,2
Autres actifs	16 598,5	35 953,6	29 256,1	0,8	1,4	1,0
Total	**2 142 603,8**	**2 522 632,6**	**2 837 342,6**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Passif						
Emprunts, court terme	54 068,2	67 016,8	88 246,3	2,5	2,7	3,1
Comptes payables	52 061,8	64 316,4	76 518,1	2,4	2,5	2,7
Autres, court terme	40 476,5	31 347,3	32 818,4	1,9	1,2	1,2
Total du passif exigible	**146 606,5**	**162 680,5**	**197 582,8**	**6,8**	**6,4**	**7,0**
Emprunts, long terme	1 539 253,9	1 865 917,7	2 087 725,5	71,8	74,0	73,6
Crédits différés	49 809,5	70 168,5	85 605,5	2,3	2,8	3,0
Sous- total	**1 735 670,0**	**2 098 766,7**	**2 370 913,7**	**81,0**	**83,2**	**83,6**
Avoir des sociétaires						
Emprunts aux sociétaires	6 256,5	5 457,8	6 082,6	0,3	0,2	0,2
Capital social	79 802,0	98 970,1	105 316,7	3,7	3,9	3,7
Réserves	287 820,1	298 121,7	326 027,2	13,4	11,8	11,5
Surplus	33 055,1	21 316,4	29 002,4	1,5	0,8	1,0
Sous- total	406 933,8	**423 865,9**	**466 428,9**	**19,0**	**16,8**	**16,4**
Total	2 142 603,8	**2 522 632,6**	**2 837 342,6**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Coopératives de gros

Le chiffre d'affaires des coopératives de gros a franchi la barre des 4 milliards de dollars pour la première fois en 1989. Le gain s'élevait à 178 millions de dollars, ou 4,6 %, les produits de volaille, alimentaires et pétroliers affichant les hausses les plus importantes, tandis que le secteur du porc a été la seule sphère d'importance à subir une baisse. Les ventes de consommation et d'approvisionnement ont enregistré des gains, tandis que les revenus de services ont chuté de 30 %.

Ventes de produits

Les ventes des coopératives de gros ont rebondi après avoir connu une chute l'année dernière pour enregistrer un gain de 50 millions de dollars, ou de 5 %. Les ventes de volailles ont augmenté du fait que les déséquilibres entre l'offre et la demande survenus l'année précédente, déséquilibres qui ont couté cher aux transformateurs, semblent avoir été corrigés. De plus, l'engouement intarissable des consommateurs pour le poulet et ses produits, ont fait grimper les prix en flèche et par conséquent le volume en dollars, pour se traduire par un gain général de 34 %. Les ventes de produits laitiers au niveau des coopératives de gros, lesquelles sont très actives sur le marché des exportations, ont été soutenues par les exportations de lait en poudre et de fromage. Par ailleurs, les ventes de beurre ont été réduites du fait que les coopératives concernées ont été assujetties à des contraintes de production attribuables aux réductions des contingents de lait. Les ventes de céréales par les coopératives ne semblent pas avoir bénéficiées de la hausse des prix attribuable à la sécheresse ayant perturbé la récolte de 1988, et elles ont chuté d'environ 19 %. Celles relatives au porcs et à la viande de porc ont diminué d'environ 11 % au cours d'une période caractérisée par le fléchissement du prix global, suivant d'importantes fluctuations mensuelles. Les exportations, bien qu'assujetties à des droits compensatoires aux États-Unis, ont enregistré une hausse légère de leur volume physique, mais une baisse de leur valeur. La hausse du dollar canadien jumelée à des stocks de produits congelés relativement importants en Amérique du Nord se sont avérées nuisibles. Du côté positif, les exportations vers le Japon ont augmenté de 16 %. Au-delà des fluctations normales du marché, le chiffre d'affaires des coopératives de gros en 1989 a diminué d'approximativement 18 millions de dollars, phénomène attribuable aux ventes de porcs ayant été prises en charge par l'Office de commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick. En effet, c'est en 1989 que l'Office a pris le contrôle de la commercialisation des porcs. Les ventes de bovins ont baissé de 3 % en raison de la poursuite de la chute à long terme du système de vente aux enchères publiques, et malgré un bénéfice net accru, les activités des coopératives de gros n'ont pas tout à fait réussi à atteindre le seuil de rentabilité au cours de l'année. Le secteur des petits fruits et des légumes a enregistré une hausse plutôt exceptionnelle d'environ 60 % pour atteindre 3,5 millions de dollars, bien que sur la base de la viabilité commerciale, il n'a pas encore atteint le seuil de rentabilité. Un plan de relance entrera en vigueur l'année prochaine.

Il y a de forte chance que les coopératives de gros de la région de l'Atlantique commercialisent le bois de pâte au cours des années 1990. Des travaux de développement à grande échelle ont été exécutés pour le compte d'une coopérative de coupe de bois de la Nouvelle-Écosse récemment constituée en prévision de corriger la déficience traditionnelle des prix à la production propre à la province et à la région de l'Atlantique en général et ce, afin d'en arriver à des prix comparables à ceux du Québec et de la Nouvelle-Angleterre.

Ventes d'approvisionnement

Les ventes d'approvisionnement ont augmenté d'environ 5 %, soit une augmentation identique à celle de l'inflation. Celles touchant les produits alimentaires ont montré le gain en pourcentage le plus élevé à l'exception de la très petite catégorie "divers" (ou autres), qui ont affiché un gain de 7,7 %. La croissance a été généralisée dans tout le pays, mais les ventes de gros de produits alimentaires au Nord ont enregistré un gain plus qu'impressionnant, soit 27 %. La région de l'Atlantique, qui a poursuivi son rendement exceptionnel de l'année dernière, a enregistré une hausse de 11 % de son volume de produits alimentaires. La mercerie et la quincaillerie ont connu des hausses d'environ 4 %, et à l'instar des produits alimentaires, les gains les plus impressionnants ont été réalisés dans les régions du Nord et de l'Atlantique. La région de l'Ouest, assujettie à une concurrence féroce et à une économie agricole languissante depuis longtemps, subissait d'énormes pressions l'incitant à réaliser des gains. Ce phénomène s'est produit malgré les efforts coordonnés continus des coopératives de gros et des coopératives locales qui se sont employées à promouvoir la viabilité et l'expansion du système de ventes au détail des coopératives à l'échelle des provinces de l'Ouest.

Les ventes de fournitures agricoles ont enregistré une légère hausse, soit 3,5 %, du fait que les provendes, composante la plus importante, représentant environ la moitié du total, ont enregistré, pour diverses raisons, une hausse de seulement 1 %, bien que les prix de ces dernières aient monté en flèche en 1988-1989 en raison de la sécheresse de 1988. Le chiffre d'affaires des engrais est demeuré inchangé, mais les ventes de produits chimiques ont augmenté de 10 % en raison des précipitations printanières adéquates et de la hausse des prix des

céréales, et elles auraient augmenté davantage, si les coopératives locales n'avaient pas disposé de stocks relativement importants à la suite de la sécheresse dévastatrice de l'année précédente. Les ventes de semences sont demeurées quasiment inchangées puisque la demande plus forte et les prix plus élevés pour les semences de céréales ont été annulés par une chute sévère des prix des semences de plantes fourragères. Les ventes de fournitures agricoles ont grimpé d'un taux respectable de 7 % en raison de la demande accrue au Québec. Sur la base des produits, les ventes de matériel agricole, des couvoirs et de ficelle ont été soutenues tandis que les ventes de produits de santé pour les animaux ont baissé. Celles ayant trait aux ventes de machinerie agricole ont augmenté de 6 %, au cours d'une autre année généralement médiocre pour le secteur, malgré les prix plus élevés du blé et la désuétude accrue des machines agricoles.

Les ventes de produits pétroliers se sont accrues de 40 millions de dollars, ou de 5 %, dans une année d'augmentation des prix à la consommation. La concurrence féroce s'est poursuivie, tout particulièrement dans l'Ouest. L'Ontario a enregistré une autre année où les résultats ont été supérieurs; ses ventes ayant grimpé de 16 % grâce à un programme de commercialisation dynamique mis de l'avant l'année précédente. Les ventes de matériaux de construction, inchangées au cours de l'année, constituent des achats pouvant être reportés et, par conséquent, elles sont assujetties aux caprices des conditions économiques et à la confiance des consommateurs. En gardant ceci à l'esprit, des efforts ont été déployés par les coopératives de gros afin de se tenir au fait des changements qui surviennent au sein du marché de la rénovation domiciliaire durant les mauvaises et les bonnes périodes. De cette façon, elles sont capables de fournir adéquatement les coopératives de détail au cours des périodes où la majeure partie de leurs membres décident que "c'est le temps" d'acheter.

Tableau 16 : Ventes par les coopératives de gros au Canada, 1987 à 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989
	- millions de dollars -			- pourcentages -		
Ventes de produits						
Céréales et semences	40,8	47,4	38,2	3,8	4,8	3,7
Fruits et légumes	2,3	2,1	3,5	0,2	0,2	0,3
Produits laitiers	331,6	303,8	334,5	30,7	30,5	32,0
Volaille	175,6	184,8	247,6	16,3	18,6	23,7
Bestiaux: Boeufs et moutons	166,0	168,7	162,9	15,4	17,0	15,6
Bestiaux: Porcs	300,3	282,9	252,7	27,8	28,4	24,2
Poissons	57,0	–	–	5,3	–	–
Autres	5,1	5,0	4,8	0,5	0,5	0,5
Sous-total	**1 078,8**	**994,7**	**1 044,3**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Ventes d'approvisionnement						
Denrées alimentaires	768,3	824,2	887,6	28,8	29,1	29,8
Mercerie et quincaillerie	180,2	189,2	196,2	6,9	6,7	6,6
Autre consommation	18,8	20,6	21,5	0,7	0,7	0,7
Total (consommation)	**967,3**	**1 034,0**	**1 105,3**	**36,2**	**36,5**	**37,1**
Aliments du bétail	348,4	409,0	413,1	13,0	14,4	13,9
Engrais et produits chimiques	184,7	202,0	214,0	6,9	7,1	7,2
Semences	25,8	28,0	26,2	1,0	1,0	0,9
Matériel agricole	142,4	161,8	173,6	5,3	5,7	5,8
Total (agriculture)	702,4	**800,8**	**829,0**	**26,3**	**28,3**	**27,9**
Machines, véhicules et pièces	39,4	40,2	42,7	1,5	1,4	1,4
Produits pétroliers	793,5	798,5	838,1	29,7	28,2	28,2
Matériaux de construction	162,2	155,8	155,8	6,1	5,5	5,2
Divers	6,4	3,9	5,1	0,2	0,1	0,2
Sous-total	**2 670,1**	**2 833,3**	**2 976,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Revenus des services	44,2	48,9	34,1			
Total	**3 793,1**	**3 876,9**	**4 054,4**			

Situation financière

L'actif des coopératives de gros a affiché une expansion relativement vigoureuse de 9 %, ou de 95 millions de dollars au cours de l'année, soit presque le double du gain inhérent au chiffre d'affaires. Les régions de l'Ouest, du Québec et de l'Atlantique ont toutes enregistré un gain d'approximativement 10 %, tandis que le secteur des coopératives de gros de l'Ontario, aux prises avec des containtes financières sévères, est demeuré quasiment stable au chapitre de la valeur totale de l'actif. Le gain le plus important s'est produit dans la région de l'Arctique où la valeur de l'actif a grimpé de presque 14 %.

L'encaisse et les postes équivalents ont enregistré le gain le plus important quant aux postes individuels de l'actif du bilan, et se sont révélés la principale composante de l'augmentation de 24 000 000 $ (6 %) du fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme) pour atteindre 421 millions de dollars. L'encaisse a également bénéficié de l'importante hausse de 36 millions de dollars des comptes fournisseurs, quelque 26 millions de dollars de plus que si la hausse des comptes fournisseurs s'était approchée de l'augmentation de presque 5 % qu'a connue l'ensemble des revenus. L'année précédente, les comptes fournisseurs ont été grandement réduits, ce qui a amené une diminution du solde de l'encaisse et des postes équivalents et une hausse du passif à long et à court terme. Outre l'encaisse, les immobilisations ont été l'autre catégorie à réaliser un gain important, soit une hausse de 30 millions de dollars, ou de 13 %; 80 % de cette hausse étant attribuable au Québec. Les membres des coopératives de gros s'entendaient sur le fait qu'avec un processus évolutionniste présentement enclenché au sein du secteur commercial, assorti d'une tendance vers le volume, ceux qui survivront au cours des prochaines années seront les intervenants qui sauront se tourner vers des exploitations à grande échelle. En conséquence, et avec l'autorisation des membres en vue d'obtenir au besoin un financement extérieur, le grossistes ont investi beaucoup plus d'argent en vue d'accroître son potentiel commercial comparativement aux années précédentes. Les fonds ont servi à la modernisation de

Tableau 17 : Bilan des coopératives de gros au Canada, 1987 à 1989

	1987	1988[a]	1989	1987	1988[a]	1989
	- millions de dollars -			- pourcentages -		
Actif						
En caisse et équivalents	116,2	104,4	146,7	10,6	9,4	12,2
Comptes à recevoir	305,8	321,9	324,7	27,8	29,0	27,0
Inventaires	325,8	319,5	330,4	29,6	28,8	27,5
Autres, court terme	13,8	15,2	19,7	1,3	1,4	1,6
Total actif disponible	**761,6**	**761,0**	**821,5**	**69,3**	**68,7**	**68,3**
Placements	89,4	84,6	84,2	8,1	7,6	7,0
Immobilisations, équipments	233,1	241,9	272,3	21,2	21,8	22,6
Autre actifs	14,7	20,9	24,9	1,3	1,9	2,1
Total	**1 098,8**	**1 108,4**	**1 202,9**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Passif						
Emprunts, court terme	115,8	128,3	128,6	10,5	11,6	10,7
Comptes payables	257,9	228,3	263,7	23,5	20,6	21,9
Autres, court terme	9,3	7,5	7,9	0,8	0,7	0,7
Total du passif exigible	**383,0**	**364,1**	**400,2**	**34,8**	**32,8**	**33,3**
Emprunts, long terme	188,2	216,6	231,4	17,1	19,5	19,2
Crédits différés	16,4	13,8	12,7	1,5	1,2	1,1
Sous- total	**587,7**	**594,5**	**644,3**	**53,5**	**53,6**	**53,6**
Avoir des sociétaires						
Emprunt aux sociétaires	63,1	4,0	2,0	5,7	0,4	0,2
Capital social	277,2	312,1	342,3	25,2	28,2	28,5
Réserves	79,4	127,6	151,3	7,2	11,5	12,6
Surplus	91,4	70,1	63,0	8,3	6,3	5,2
Sous- total	**511,1**	**513,9**	**558,6**	**46,5**	**46,4**	**46,4**
Total	**1 098,8**	**1 108,4**	**1 202,9**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

[a] Données revisées

l'équipement de production et à l'acquisition, dans certains cas, de la totalité de l'actif d'une entreprise et, dans d'autres cas, d'intérêts dans ces mêmes entreprises.

En ce qui touche le passif du bilan, le passif et l'avoir des sociétaires ont enregistré une hausse en pourcentage presque identique, soit 9 %, de telle sorte que leurs valeurs relatives n'ont pas changé, demeurant respectivement à 53,6 % et à 46,4 % du total de l'actif. En ce qui concerne l'avoir des sociétaires, la croissance en capital-actions a compté pour les deux tiers de l'augmentation de 45 millions de dollars.

Analyse des ratios financiers

L'annexe D présente des ratios qui renseignent sur les opérations et la situation financière des coopératives. Ces ratios sont apparus pour la première fois dans les statistiques de 1982 à la suite des modifications apportées au système informatique du Secrétariat aux coopératives.

On trouve donc dans l'annexe une série de ratios nationaux pour les coopératives de vente, le groupe le plus important, de même que pour les coopératives d'achat (consommation et approvisionnment) et de services. Les groupes de vente et d'achat présentent des ratios semblables dans la plupart des cas, tandis que le groupe de services se démarque nettement des deux précédents sous de nombreux aspects; en fait, certains des ratios qui sont pertinents aux deux autres groupes ne s'appliquent pas vraiment au secteur des services.

Pour les coopératives d'achat, le ratio de liquidité générale est généralement plus élevé et les ratios des comptes débiteurs et des inventaires par rapport au fonds de roulement sont habituellement moins élevés que pour les coopératives de vente; cette situation est attribuable au fait que les inventaires et les comptes débiteurs y sont plus importants, que ces postes sont instables et que les coopératives de vente doivent en conséquence assumer des dettes à court terme plus considérables. Par ailleurs, sauf pour certains types de coopératives, notamment celles d'équipements agricoles, le groupe d'achats a tendance à être plus stable puisque ses ventes et ses achats ne connaissent habituellement pas les fluctuations extrêmes qui sont le lot du groupe des ventes. Ainsi, le groupe d'achat cherche en général à réduire son endet-

Figure 19 : Coopératives de gros - Commercialisation des produits agricoles et ventes d'approvisionnements

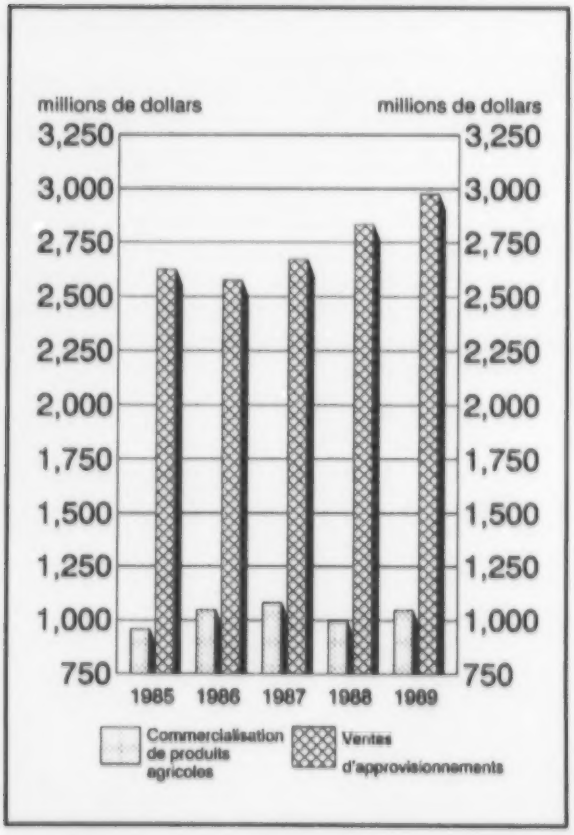
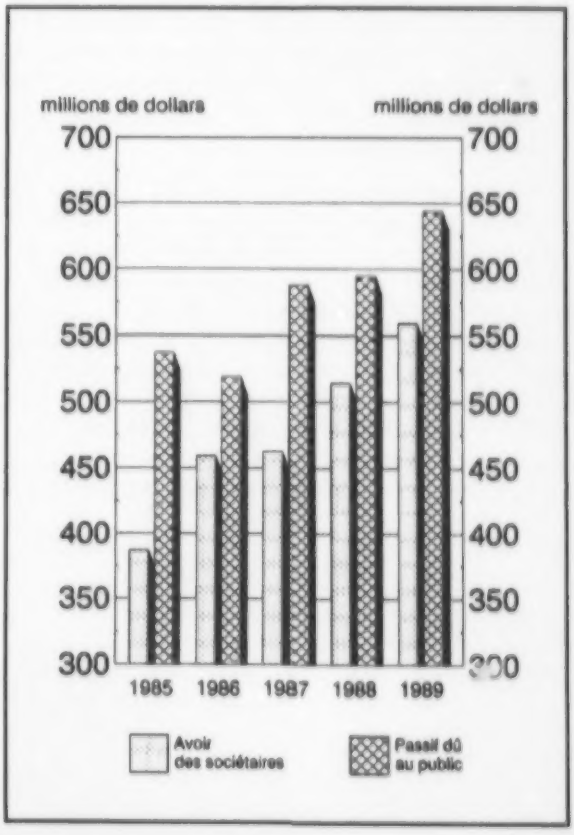


Figure 20 : Avoir des sociétaires et passif dû au public des coopératives de gros



tement à court terme, tandis que les coopératives de vente considèrent cet élément du passif comme une composante valable et nécessaire de leurs activités commerciales.

Dans le groupe de services, les rapports qui s'exercent entre les différentes coopératives aboutissaient généralement, dans le passé, à un ratio de liquidité générale relativement faible de 1:1. Cela s'explique par le fait que nombre de coopératives appartenant à ce groupe, notamment celles de l'électrification rurale, du gaz naturel et de l'habitation, ont concentré le gros de leur actif en immobilisations, avec un endettement à long terme élevé correspondant et un fonds de roulement relativement faible puisque l'actif à court terme excédentaire est généralement consacré au remboursement des dettes à long terme. Au cours des dernières années, toutefois, nombre de coopératives ont atteint le stade où la dette à long terme a été réduite et où l'avoir des sociétaires s'est accru entnraînant une montée correspondante du ratio de liquidité générale.

L'essor rapide du secteur du logement, qui domine maintenant le groupe des coopératives de services grâce à diverses subventions et à des plans de financement à long terme garantis par les gouvernements, a également favorisé le ratio de liquidité générale. Les coopératives d'habitation doivent répondre à des exigences rigoureuses de planification pour obtenir des prêts à long terme; elles peuvent donc conserver un ratio beaucoup plus sain que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisé qui, en général, n'ont pas l'actif à court terme nécessaire à cause de la pression constante qui s'exerce sur elles en vue de rembourser la dette à long terme chaque fois que c'est possible.

Pour ce qui est des ratios de solvabilité, le secteur des services dispose normalement de beaucoup d'immobilisations et doit, par conséquent, assumer des dettes importantes, surtout à long terme. Ainsi, les ratios d'endettement, d'avoir propre des créanciers/actif total, de passif à long terme/capitalisation et d'actif à long terme/avoir des sociétaires sont habituellement élevés, tandis que les ratios complémentaires, notamment celui de l'avoir des sociétaires par rapport à l'actif, sont bas en regard des deux autres groupes. C'est dans le groupe de vente qu'on trouve le ratio "ventes et services/avoir des sociétaires" le plus élevé, étant donné que l'énorme chiffre d'affaires domine tous les autres postes. Par contre, dans le groupe de services, c'est le passif à long terme considérable qui domine de sorte que les revenus et l'avoir des sociétaires sont relativement faibles.

Le ratio épargne/ventes et revenus de services - le résultat en bout de ligne - est le ratio le plus sensible aux résultats d'un organisme et par conséquent le plus assujetti à d'amples variations. Comme l'épargne nette n'est en général qu'un petit pourcentage par rapport aux résultats (produits et charges) d'exploitation, le moindre changement de ces résultats peut entraîner un changement de l'épargne nette proportionnellement beaucoup plus important.

Pour 1989, le bénéfice net a chuté autant pour les associations d'achat que pour celles de commercialisation, tandis que les coopératives de services ont maintenu leur marge nette relativement élevée. La marge brute des associations d'achat a baissé tandis que les dépenses ont augmenté, reflétant vraisemblablement les pressions qu'exerce la concurrence sur les prix. La marge brute et le revenu des services du secteur de commercialisation ont baissé de 0,9 % et bien que le ratio des dépenses ait également diminué et que celui des autres revenus ait augmenté, l'habituelle mince marge de profit net de ce secteur a été réduite de plus de la moitié, soit de 1,1 % à 0,5 % respectivement. Dans le secteur des services, il a semblé y avoir un échange puisque les dépenses et les autres revenus ont fléchi en tandem, plus particulièrement pour l'habitation.

Le ratio de liquidité générale a diminué dans le secteur de de la commercialisation du fait que l'encaisse et les postes équivalents ont dégringolé et, que les stocks et les comptes débiteurs ont grimpé tant en dollars que dans leur ratio relatif au fonds de roulement. Le ratio d'endettement a également augmenté tandis que l'avoir des sociétaires/actif a diminué. Tout ceci témoigne de la hausse des comptes débiteurs et des stocks au cours d'une année où la valeur des ventes de céréales et d'oléagineux de l'Ouest a augmenté.

Part du marché des coopératives

Le Secrétariat aux coopératives a tenté d'estimer quelle part du marché est détenue par les coopératives qui vendent divers produits agricoles. Dans le cas des céréales et des oléagineux de l'Ouest, il a été possible d'effectuer ces calculs en s'appuyant sur les statistiques de tonnage. Pour les autres produits, dont il est plus difficile de savoir le volume écoulé, il a fallu s'appuyer sur d'autres statistiques, notamment les prix à la production, les prix de gros, les frais de manutention et de transformation, les écarts de prix, etc., pour calculer des facteurs de coût approximatif. Ces facteurs ont ensuite été appliqués aux ventes des coopératives pour obtenir une estimation des sommes touchées par les agriculteurs. Ces sommes ont pu ensuite être appliquées aux recettes agricoles en espèces de chaque produit pour obtenir une estimation de la part du marché revenant aux coopératives.

Part du marché des coopératives – estimée

	1977	1982	1987[a]	1988[a]	1989
			– pourcentage –		
Céréales et oléagineux, Ouest	81	76	72	73	75
Céréales et oléagineux, Ontario	19	21	15	17	18
Fruits		17	19	16	17
Taux composé pour les fruits et légumes	10				
Légumes		9	10	12	11
Produits laitiers	51	51	58	57	56
Volaille	32	35	35	32	35
Oeufs	9	3	4	4	4
Bestiaux : bovins	18	17	18	20	19
Bestiaux : porcs	11	13	14	15	12
Poisson	10	12	10	9	8
Miel et produits de l'érable	23	25	23	26	26

[a] Données revisées

Coopératives, selon leur fonction principale

L'annexe F classe toutes les coopératives selon deux types, c'est-à-dire la vente ou la consommation. Si les biens et les services sont produits par les membres et vendus par l'entremise de la coopérative, c'est une coopérative de vente. Si les biens ou services sont fournis par la coopérative et vendus aux membres, c'est une coopérative de consommation. Les deux grands groupes sont subdivisés en sous-groupes ou types, selon leur fonction globale.

Caisses d'épargne et de crédit

Le Secrétariat aux coopératives a été créé en 1987 pour succéder à la Section des coopératives, conformément aux recommandations du Groupe de travail sur le développement du Mouvement coopératif canadien, avec un mandat élargi comprenant la représentation de tous les secteurs du mouvement coopératif, y compris celle des coopératives financières. L'analyse des ratios financiers des caisses d'épargne et de crédit à l'échelle provinciale et nationale permet d'obtenir des repères pour évaluer le rendement, la force, les faiblesses et les améliorations possibles au système des caisses d'épargne et de crédit au Canada et qu'elle permettrait à chacune des caisses de comparer sa situation et son rendement aux chiffres d'ensemble nationaux et provinciaux.

Conséquemment, les données trimestrielles, compilées par Statistique Canada, sur les résultats financiers et la structure du bilan des caisses d'épargne et de crédit sont analysées aux annexes G et H en regard des analyses des ratios financiers proviciaux, et sur une base nationale en comparaison avec des institutions semblables du secteur privé.

Analyse financière des caisses d'épargne et de crédit

L'annexe H présente en détails l'ensemble des charges d'exploitations des caisses d'épargne et de crédit ainsi que les chiffres du bilan pour les années 1987 à 1989 et les sous-totaux pour 1986, de même que les sous-totaux de 1986 à 1989 pour la moyenne composée des banques, et des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires, ces établissements financiers du secteur privé correspondant le mieux à l'esprit des caisses d'épargne et de crédit.

Les prêts en cours des caisses d'épargne et de crédit ont augmenté de 16 % et de 11 % respectivement en 1987 et 1988, tandis que l'ensemble des revenus, qui sont presque entièrement assujettis aux intérêts créditeurs, a égalé la croissance des emprunts en 1987, mais a fléchi en 1988 (5 % contre 11%). En 1988, le taux préférentiel a connu une forte hausse après deux années de stabilité relative, et les intérêts débiteurs des caisses d'épargne et de crédit ont augmenté de 9 %. Cela constituait presque le double de la hausse en intérêts gagnés, et semblent suggérer que les caisses d'épargne et de crédit ont été quelque peu lentes à hausser le taux d'intérêt imposé à leurs membres.

Toutefois, le poste des intérêts débiteurs n'est pas un poste aussi important sur le plan des dépenses totales que ne l'est le poste des intérêts gagnés liés aux revenus totals, soit environ 62 % à 68 % pour le premier poste comparativement à 94 % à 95 % pour le deuxième. En 1988, vraisemblablement en raison de l'augmentation du loyer de l'argent, les dépenses (autres que l'intérêt) ont baissé, ce qui a eu pour effet de faire augmenter l'épargne nette des caisses d'épargne et de crédit de 13 % pour atteindre 406 millions de dollars.

L'année 1989 a été complètement différente de 1988. Le volume des prêts des caisses d'épargne et de crédit a connu une hausse relativement modérée de 8 %, tandis que les revenus ont affiché une hausse exceptionnelle de 25 % et l'épargne nette a monté en flèche, affichant une hausse prodigieuse de 37 %, du fait que l'escalade marquée des taux d'intérêt a finalement eu un effet spectaculaire sur les revenus des caisses d'épargne et de crédit et sur les autres établissements de crédit. La moyenne composée du secteur privé, quoique surpassant celle des caisses d'épargne et de crédit au chapitre du gain en revenu, soit 27 %, a croulé sous le poids des dépenses, lesquelles ont augmenté de 33 %. Par ailleurs, les caisses d'épargne et de crédit ont maintenu leurs dépenses à 24 %, soit 1 % de moins que leur hausse des revenus. Donc, les résultats avantageux relatifs à l'épargne nette diffèrent énormément de l'importante baisse de 64 % des résultats nets relatifs à la moyenne composée du secteur privé. L'épargne des caisses d'épargne et de crédit, bien sûr, peut être appliquée en ristourne sous la forme d'intérêts supplémentaires sur le capital social, sur les dépôts et sous la forme de réductions des frais d'intérêts sur les prêts accordés à leurs membres, mais elle est généralement retenue afin d'obtenir des niveaux d'avoir minimaux exigés par les organismes de réglementation.

En examinant les résultats de diverses caisses d'épargne et de crédit des provinces pour 1989 (annexe G), le Québec, de loin la province où le secteur des caisses d'épargne et de crédit est le plus important, a compté pour presque la moitié du gain en revenu, soit 48 %. Quant aux gains sur une base annuelle, le Nouveau-Brunswick a affiché la plus importante hausse avec un bond prodigieux de ses revenus de 91 %. Toutefois, environ la moitié de la hausse est attribuable au redressement du système de collecte des résultats. Terre-Neuve et L'I.-P.-É ont enregistré des gains en revenu

de 54 % et de 39 % respectivement, et aucune province n'a connu un gain de moins de 22 %. Les dépenses, à l'instar des revenus, ont varié énormément d'une province à l'autre. La plupart des provinces ont maintenu leurs dépenses au même pourcentage, ou à un pourcentage moins élevé que celui de leurs revenus, tandis que d'autres ont affiché une hausse, et, de celles-ci, le Manitoba, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve ont enregistré une perte au chapitre de l'épargne nette malgré la hausse rapide de leurs revenus. Au Manitoba et à Terre-Neuve, l'accroissement des revenus d'intérêts a été supérieur à l'augmentation des dépenses d'intérêts mais par suffisamment pour contre-balancer la croissance significative des autres depénses.

En examinant l'analyse du ratio financier (annexe G), on peut constater que toutes les variations des revenus et des dépenses mentionnées préalablement se traduisent par un fatras du rendement des capitaux propres variant de 4,7 % à 81,8 %. Toutefois, le ratio du rendement du capital utilisé, qui réunit la dette et les capitaux propres, donne une meilleure indication de l'ensemble de la gestion du crédit. On ne constate qu'une faible variation (1989) entre les provinces à faible et haut rendement, soit 7,8 % et 9,4 % respectivement.

L'avoir des sociétaires/actif total, qui en fait constitue une marge de sécurité ou un coussin pour les mauvais jours, du fait qu'il est habituellement sous la forme de capital non disponible, montre que pour la fin de l'année 1989 une province, le Nouveau-Brunswick, était à 5 % tandis que Terre-Neuve était à 7,8 %. Toutefois, le capital de Terre-Neuve est disponible en vertu de la loi en vigueur dans cette province. Le Québec, à 4,9 %, est légèrement en-dessous du niveau de "sécurité" généralement reconnu de 5 %. La majorité des autres provinces présentent un taux s'apparentant à celui du Canada (4,1 %), tandis que deux provinces sont considérablement au-dessous de ce taux. Un autre ratio de sécurité, les liquidités, c'est-à-dire l'encaisse et les dépôts/actif total, démontre que toutes les provinces à l'exception d'une seule affichent un pourcentage supérieur au minimum généralement reconnu de 10 %, la majorité d'entre elles le dépassant de beaucoup.

Un autre ratio quelquefois utilisé lors de l'évaluation du rendement des caisses d'épargne et de crédit et des autres établissements financiers est le rendement de l'actif total, le soi-disant ratio de rentabilité, lequel représente l'épargne nette exprimée en tant que pourcentage de l'actif total.

Les autres ratios de l'annexe G peuvent être utilisés pour évaluer les divers aspects des résultats financiers des caisses d'épargne et de crédit.

Annexe A: Nombre par type de coopératives de commercialisation, de consommation et d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- nombre -		
De commercialisation					
Produits laitiers	8	5	9	4	26
Fruits et légumes	17	8	2	9	36
Céréales et semences	6	6	0	0	12
Bestiaux:	10	4	0	4	18
Volaille et oeufs	2	0	2	2	6
Miel et produits de l'érable	2	0	1	1	4
Autres	4	2	0	5	11
Sous-total	**49**	**25**	**14**	**25**	**113**
De consommation					
Consommation	208	16	120	74	418
À frais directs	7	1	37	25	70
Fournitures scolaires	0	1	79	0	80
Autres	2	0	0	2	4
Sous-total	**217**	**18**	**236**	**101**	**572**
D'approvisionnement					
Agriculture	21	19	27	12	79
Meuneries	3	9	25	4	41
Pétrole	71	2	1	0	74
Autres	7	0	2	2	11
Sous-total	**102**	**30**	**55**	**18**	**205**
Mixte de commercialisation, de consommation et d'approvisionnement	0	2	0	0	2
Total	**368**	**75**	**305**	**144**	**892**

Annexe B : Nombre par type de coopératives de production déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- nombre -		
Insémination artificielle	5	1	1	2	9
Pâturage	132	0	0	14	146
Artisans	6	0	13	10	29
Engraisseurs	85	0	0	0	85
Fermes	10	0	0	0	10
Machines	11	0	0	1	12
Bois	0	0	41	7	48
De travailleurs	5	1	25	9	40
Autres	11	0	0	5	16
Total	**265**	**2**	**80**	**48**	**395**

Annexe C : Nombre par type de coopératives de service déclarantes au Canada, 1989

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
			- nombre -		
D'électricité rurale	182	0	1	0	183
Garderies	134	203	10	5	352
Criblage de semences	64	0	0	0	64
Médical	7	0	0	2	9
Transport	21	8	22	3	54
Aqueduc	12	2	29	3	46
Secours funéraires	3	3	32	2	40
Utilité de gaz	69	0	0	0	69
Récréatifs	264	2	24	9	299
De travailleurs	7	1	39	9	56
Habitation	208	176	792	125	1 301
Communications	13	0	20	1	34
Marché public	36	0	0	3	39
Autres	126	5	55	16	202
Total	**1 148**	**400**	**1 024**	**178**	**2 748**

Annexe D : Coopératives, ratios financiers, 1987, 1988, 1989

	1987	1988	1989	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Ratios de liquidité		- d'achat[h] -			- de vente -			- service -	
Ratio de fonds de roulement[a]	1,7	1,5	1,5	1,3	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4
Comptes à recevoir/fonds de roulement net[b]	0,7	0,9	1,0	1,4	1,8	1,8	1,0	0,8	1,4
Inventaires/fonds de roulement net	1,6	1,8	1,8	2,2	1,6	2,2	N/A	N/A	N/A
Comptes payables/inventaires	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	N/A	N/A	N/A
Roulement des comptes recevables (jour)[c]	19,0	20,4	21,4	26,0	28,2	30,7	36,6	33,8	N/A
Ratios de solvabilité									
Ratio d'endettement[d]	1,1	1,1	1,1	1,3	1,3	1,4	4,3	5,0	5,1
Passif/actif total (%)	52,0	51,3	51,8	57,4	55,6	58,1	81,0	83,2	83,6
Avoir des sociétaires/actif total (%)	48,0	48,7	48,2	42,6	44,4	41,9	19,0	16,8	16,4
Passif à long terme/capitalisation (%)[e]	28,7	25,1	26,2	20,1	21,1	20,5	79,1	81,5	81,7
Actif à long terme/avoir des sociétaires (%)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	4,8	5,4	5,5
Ventes et revenus des services/avoir des sociétaires	6,0	5,9	5,9	7,1	7,0	7,1	1,4	1,4	1,5
Ratio de profit									
Épargnes nettes/ventes et revenus des services	3,1	3,0	2,7	0,8	1,1	0,5	3,4	4,3	4,3
Ratio de rendement									
Roulement des inventaires[f]	7,1	7,3	7,9	7,2	10,2	7,9	N/A	N/A	N/A
Marge brute/ventes (%)	16,7	16,8	16,4	16,9	17,4	16,7	N/A	N/A	N/A
Revenu brut/ventes et revenus des services (%)[g]	19,5	19,5	19,3	20,4	20,9	20,0	96,1	95,9	N/A
Dépenses/ventes et revenus des services (%)	17,5	17,5	17,7	19,8	20,1	19,8	120,2	118,5	117,8
Ratio général									
Autres revenus/ventes et revenus des services (%)	1,1	1,0	1,1	0,2	0,2	0,4	27,5	26,9	25,2

[a] Actif disponible/passif exigible
[b] Fonds de roulement : actif disponible moins passif exigible
[c] Comptes recevables/ventes et revenus des services divisé par 365
[d] Passif des avoir des sociétaires
[e] Passif à long terme/passif à long terme et avoir des sociétaires
[f] Coût des marchandises vendues/inventaires
[g] Revenu brut inclut marge brute, revenus des services, revenus provenant de dividendes et de ristournes
[h] De consommation et d'approvisionnement

Annexe E : Coopératives de travailleurs

	1987	1988	1989
Associations déclarantes	153	147	153
Sociétaires déclarés	8 938	8 030	7 495
		- milliers de dollars -	
Revenus des services	35 874	45 595	41 556
Autres revenus	5 084	2 552	1 209
Sous-total	**40 958**	**48 147**	**42 765**
Ventes de produits et d'approvisionnement			
Bois brut et bois de pulpe	97 492	137 483	149 294
Autres	15 986	40 884	41 229
Sous-total	**113 478**	**178 367**	**190 523**
Total	**154 436**	**226 514**	**233 288**

Annexe F : Coopératives, résumé par fonction, 1989

	Canada	C.-B.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Inter-Prov.
Associations déclarantes												
de commercialisation						– nombre –						
Agricoles	208	18	68	48	9	27	14	9	10	2	2	1
Pêcheries	58	2	2	15	11	2	3	7	9	3	4	0
Bois	48	0	0	0	0	0	41	2	5	0	0	0
Main-d'oeuvre (travailleurs)	105	10	0	3	1	2	84	2	21	2	0	0
Artisanat	29	1	2	2	1	0	13	3	3	3	1	0
Sous-total	**448**	**31**	**72**	**68**	**22**	**31**	**135**	**23**	**48**	**10**	**7**	**1**
de consommation												
Denrées alimentaires	315	17	26	21	13	11	141	31	33	7	15	0
Agricole	379	8	75	156	14	29	54	16	16	7	3	1
Habitation	1 301	137	32	17	22	176	792	14	84	5	22	0
Services	1 321	21	315	467	66	223	193	19	12	5	5	5
Autres	332	9	34	132	36	9	97	5	7	2	0	1
Sous-total	**3 648**	**192**	**482**	**783**	**151**	**448**	**1 277**	**85**	**152**	**26**	**45**	**7**
Total	**4 096**	**223**	**554**	**851**	**173**	**479**	**1 412**	**108**	**200**	**36**	**52**	**8**
Sociétaires déclarés												
de commercialisation						– nombre en milliers –						
Agricole	308,2	6,6	69,6	93,3	29,5	15,0	14,3	2,5	3,0	0,5	0,0	73,8
Pêcheries	9,4	1,7	0,2	0,8	0,9	0,1	0,3	2,3	1,1	0,5	1,8	0,0
Bois	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	1,3	0,8	0,0	0,0	0,0
Main-d'oeuvre (travailleurs)	2,5	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0
Artisanat	2,3	0,0	0,2	0,1	0,1	0,0	0,7	0,8	0,0	0,3	0,1	0,0
Sous-total	**327,4**	**8,7**	**70,0**	**94,0**	**30,5**	**15,1**	**19,7**	**6,9**	**5,4**	**1,3**	**1,9**	**73,8**
de consommation												
Denrées alimentaires	818,1	37,8	519,2	5,9	15,7	8,0	93,4	46,1	28,1	10,6	53,3	0,0
Agricole	273,6	29,3	55,2	11,9	14,6	80,5	51,1	1,0	4,4	0,7	0,5	24,5
Habitation	82,7	11,2	3,6	0,8	2,3	24,5	36,4	0,9	2,2	0,1	0,6	0,0
Services	604,0	222,1	118,6	70,3	27,9	22,5	135,6	3,0	1,0	2,2	0,5	0,2
Autres	1 133,0	176,8	184,5	314,7	172,3	19,7	243,5	4,9	5,4	3,2	0,0	8,0
Sous-total	**2 911,4**	**477,3**	**881,2**	**403,6**	**232,7**	**155,2**	**560,0**	**55,9**	**41,0**	**16,8**	**55,0**	**32,7**
Total	**3 238,8**	**486,0**	**951,1**	**497,6**	**263,2**	**170,4**	**579,7**	**62,8**	**46,5**	**18,1**	**56,9**	**106,5**

(Suite à la page suivante)

Annexe F : Coopératives, résumé par fonction, 1969 (fin)

	Canada	C.-B.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Inter-Prov.
Chiffre d'affaires						– millions de dollars –						
de commercialisation												
Agricoles	8 946,8	766,1	2 002,7	2 051,8	701,7	398,0	1 562,4	31,3	332,9	33,5	7,3	1 038,3
Pêcheries	178,5	64,2	0,6	0,3	7,5	3,1	2,9	34,3	26,9	22,7	16,0	0,0
Bois	152,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	136,0	13,3	3,4	0,0	0,0	0,0
Main-d'oeuvre (travailleurs)	80,6	34,3	0,0	0,0	0,2	0,2	36,9	0,2	8,0	1,7	0,0	0,0
Artisanat	2,9	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	1,5	0,3	0,4	0,1	0,3	0,0
Sous-total	**9 360,4**	**864,7**	**2 003,4**	**2 052,2**	**709,5**	**401,3**	**1 758,8**	**79,3**	**371,6**	**58,1**	**23,4**	**1 038,3**
de consommation												
Denrées alimentaires	1 606,8	104,4	630,8	13,1	39,0	15,2	371,9	204,2	101,1	26,2	102,9	0,0
Agricoles	1 644,8	106,4	65,9	23,5	46,8	595,4	719,4	5,2	17,3	4,2	0,3	60,3
Habitation	341,8	73,3	14,7	5,8	11,1	118,4	97,0	4,4	13,7	0,5	3,2	0,0
Services	461,1	130,5	110,9	34,9	10,3	28,0	49,0	1,7	3,9	0,7	0,5	92,5
Autres	1 664,3	84,0	571,6	732,8	219,9	78,4	78,2	17,4	19,8	16,3	0,0	46,0
Sous-total	**5 920,8**	**498,5**	**1 393,9**	**809,9**	**327,1**	**833,5**	**1 315,6**	**232,8**	**155,8**	**47,9**	**106,9**	**198,8**
Total	**15 281,2**	**1 363,2**	**3 397,3**	**2 862,1**	**1 036,6**	**1 234,8**	**3 074,3**	**312,1**	**527,5**	**105,9**	**130,3**	**1 237,1**
Actifs												
de commercialisation												
Agricoles	3 043,0	223,1	676,9	788,8	217,3	117,5	515,2	9,2	104,6	12,2	1,0	378,0
Pêcheries	87,7	44,0	0,2	0,1	1,3	0,3	3,1	18,9	5,3	5,4	9,1	0,0
Bois	67,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	66,5	0,7	0,6	0,0	0,0	0,0
Main-d'oeuvre (travailleurs)	34,5	7,3	0,0	0,0	0,1	0,1	21,8	0,1	3,9	1,1	0,0	0,0
Artisanat	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	0,1	0,0	0,1	0,2	0,0
Sous-total	**3 238,0**	**274,5**	**677,1**	**788,9**	**218,7**	**117,9**	**611,3**	**29,0**	**114,5**	**18,8**	**10,3**	**378,0**
de consommation												
Denrées alimentaires	411,7	31,9	165,9	4,4	15,1	3,8	83,7	48,3	25,1	5,6	27,8	0,0
Agricoles	606,7	33,9	47,5	18,7	24,4	164,7	261,9	3,2	6,5	1,5	0,7	43,7
Habitation	2 206,7	560,6	87,3	38,8	54,2	724,9	600,2	26,9	95,2	2,7	26,0	0,0
Services	586,0	31,4	333,8	39,8	8,2	18,1	65,2	0,7	0,7	1,8	0,5	86,2
Autres	758,5	35,1	214,3	325,7	89,6	18,4	31,8	6,8	6,0	4,6	0,0	26,2
Sous-total	**4 569,6**	**682,8**	**848,8**	**427,3**	**191,5**	**929,9**	**1 042,8**	**85,9**	**133,4**	**16,0**	**55,0**	**156,1**
Total	**7 807,6**	**957,3**	**1 525,9**	**1 217,3**	**410,2**	**1 047,8**	**1 654,1**	**114,9**	**247,9**	**34,8**	**65,4**	**532,1**

Annexe G : Caisses d'épargne et de crédit au Canada[a] (locales) 1989

	C.-B.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada Total
États des revenus - 1989[b]					– millions de dollars –						
Revenus											
Intérêts gagnés : sur les prêts	768,5	205,7	389,2	265,1	960,9	3 551,4	121,8	46,0	13,8	15,4	6 337,7
autres	198,9	132,7	171,0	73,8	203,5	383,1	9,2	9,0	1,4	1,7	1 184,3
Sous-total	**967,4**	**338,3**	**560,1**	**338,8**	**1 164,4**	**3 934,5**	**131,9**	**55,1**	**15,2**	**17,1**	**7 522,0**
Autres revenus	84,8	20,4	26,6	17,3	67,1	189,7	6,2	3,5	1,4	1,0	418,0
Total	**1 052,2**	**358,7**	**586,7**	**356,1**	**1 231,5**	**4 124,2**	**137,1**	**58,6**	**16,5**	**18,2**	**7 940,0**
Augmentation sur l'année précédente	27%	23%	24%	26%	26%	22%	91%	22%	39%	54%	25%
Dépenses											
Intérêts	714,3	247,4	391,6	242,7	727,6	2 562,1	78,9	31,9	9,2	11,2	5 016,9
Employés	111,9	36,2	74,3	36,1	154,9	605,7	20,7	8,4	2,5	3,0	1 053,5
Provisions pour prêts douteux	12,9	8,5	14,2	4,6	12,9	36,9	1,0	1,2	0,0	0,1	92,3
Autres dépenses comprenant les taxes	145,2	52,3	79,8	54,1	166,9	678,0	26,6	13,7	2,7	3,3	1 222,7
Total	**984,2**	**344,4**	**559,9**	**337,5**	**1 062,3**	**3 882,7**	**127,1**	**55,2**	**14,4**	**17,6**	**7 385,3**
Augmentation sur l'année précédente	24%	22%	23%	31%	25%	22%	200%	28%	40%	57%	24%
Bénéfices net	**68,0**	**14,3**	**26,8**	**18,6**	**169,1**	**241,6**	**10,0**	**3,4**	**2,1**	**0,5**	**554,7**
Augmentation sur l'année précédente	92%	55%	63%	-36%	36%	33%	20%	-31%	31%	-17%	37%
Fin de l'année - bilan 1989											
Actif											
Encaisse et dépôts à vue et à terme	1 587,8	1 104,2	1 468,2	540,9	1 934,5	4 600,9	153,8	111,8	10,5	17,0	11 749,6
Autres placements	519,6	47,0	180,5	155,6	343,3	664,1	17,1	13,2	3,3	0,6	1 974,3
Prêts en cours :											
Non-hypothécaire	1 112,4	655,7	1 228,9	755,7	2 978,9	10 928,8	533,6	271,3	81,0	77,2	18 623,5
Hypothécaire	5 876,5	1 098,6	1 885,3	1 427,5	4 681,5	17 377,6	300,2	57,5	23,3	47,5	32 775,5
Sous-total	**6 988,9**	**1 754,3**	**3 114,2**	**2 183,2**	**7 660,4**	**28 306,4**	**833,8**	**328,8**	**104,3**	**124,7**	**51 399,0**
Immobilisations et autres actifs	282,1	113,2	133,8	77,5	285,8	968,6	37,9	18,4	5,4	5,9	1 968,6
Total	**9 378,4**	**3 018,7**	**4 996,7**	**2 957,2**	**10 204,0**	**34 768,0**	**1 042,6**	**472,2**	**123,5**	**148,2**	**67 091,5**

(Suite à la page suivante)

Annexe G : Caisses d'épargne et de crédit au Canada[a] (locales) 1989 (suite)

	C.-B.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada Total
Passif					– millions de dollars –						
Dépôts à vue et à terme[c]	8 466,7	2 823,5	4 574,1	2 788,1	9 478,6	29 538,4	952,2	435,6	92,8	131,7	59 281,7
Emprunts à payer	259,4	29,4	30,2	55,9	38,2	2 221,3	38,7	6,9	22,6	4,4	2 707,0
Autre passif	292,1	109,0	188,7	90,4	342,6	1 294,9	0,0	18,0	3.0	0,6	2 339,3
Sous-total	**9 018,2**	**2 961,9**	**4 793,0**	**2 934,4**	**9 859,4**	**33 054,6**	**990,9**	**460,5**	**118,4**	**136,7**	**64 328,0**
Avoir des sociétaires											
Capital social[d]	159,4	140,4	13,7	2,2	50,7	221,9	1,5	0,8	0,0	11,5	602,1
Bénéfices non répartis et réserves	200,8	-83,6	180,0	20,6	293,9	1 483,5	50,2	10,9	5,1	0,0	2 161,4
Sous-total	**360,2**	**56,8**	**193,7**	**22,8**	**344,6**	**1 705,4**	**51,7**	**11,7**	**5,1**	**11,5**	**2 763,5**
Total	**9 378,4**	**3 018,7**	**4 986,7**	**2 957,2**	**10 204,0**	**34 760,0**	**1 042,6**	**472,2**	**123,5**	**148,2**	**67 091,5**
"Capitaux utilisés"	9 086,3	2 909,7	4 798,0	2 866,8	9 861,4	33 465,1	1 042,6	454,2	120,5	147,6	64 752,2

	C.-B.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada Total	Moyenne[e]
Fin de l'année - analyse des ratios financiers						- pourcentages -						
Rendement des prêts - intérêts sur les prêts (annuel) par rapport aux prêts en cours (taux préférentiel des banques pour la période de 12,25% à 13,50%)	11,0	11,7	12,5	12,1	12,5	12,5	14,6	14,0	13,2	12,3	12,3	12,7
Taux d'intérêts payés sur le capital autre que l'avoir (dépôts et prêts payables)	8,2	8,7	8,5	8,5	7,6	8,1	8,0	7,2	8,0	8,2	8,1	8,1
Différentiel des taux d'intérêt	2,8	3,1	4,0	3,6	4,9	4,5	6,6	6,8	5,2	4,1	4,2	4,6
Ventilation des taux d'intérêt - intérêts gagnés moins dépenses d'intérêt par rapport au revenu total	24,1	25,3	28,7	27,0	35,5	33,3	37,9	39,6	35,9	32,6	31,6	32,0
Autres revenus par rapport au revenu total	8,1	5,7	4,5	4,8	5,4	4,6	4,5	6,0	8,3	5,7	5,3	5,8
Marge brute (Total des 2 lignes précédentes)	32,1	31,0	33,3	31,9	40,9	37,9	42,5	45,6	44,2	38,3	36,8	37,8
Marge brute sur capitaux utilisés	3,7	3,8	4,1	4,0	5,1	4,7	5,6	5,9	6,1	4,7	4,5	4,8

(Suite à la page suivante)

Annexe G : Caisses d'épargne et de crédit au Canada[a] (locales) 1989 (fin)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Canada Total	Average[e]
						- Pourcentages -						
Dépenses (sauf l'intérêts), sur revenu total	25,7	27,0	28,7	26,6	27,2	32,0	35,2	39,7	31,3	35,3	29,8	30,8
Dépenses (sauf l'intérêts), sur capitaux employés	3,0	3,3	3,5	3,3	3,4	3,9	4,6	5,1	4,3	4,3	3,7	3,9
Revenu net par rapport au revenu total	6,9	4,2	4,8	5,5	15,9	6,2	7,9	6,2	14,8	3,1	7,5	7,5
Dépenses en personnel par rapport au revenu total	10,6	10,1	12,7	10,1	12,6	14,7	15,1	14,3	14,8	16,5	13,3	13,1
Provisions pour prêts douteux par rapport aux revenu total	1,2	2,4	2,4	1,3	1,1	0,9	0,7	2,0	0,0	0,5	1,2	1,3
Rendement de l'avoir - revenu net (annuel) par rapport à l'avoir des sociétaires	18,9	25,2	13,9	81,8	49,1	14,2	19,4	29,4	41,8	4,7	20,1	29,8
Rendement de l'actif : Revenue net sur l'actif total	0,7	0,5	0,5	0,6	1,7	0,7	1,0	0,7	1,7	0,4	0,8	0,8
Rendement du capital utilisé - revenu net plus dépenses d'intérêt (annuel) par rapport à l'avoir des sociétaires, aux dépôts à vue et à terme et aux emprunts à payer	8,6	9,0	8,7	9,1	9,1	8,4	8,5	7,8	9,4	8,0	8,6	8,7
Avoir des sociétaires par rapport à l'actif total	3,8	1,9	3,9	0,8	3,4	4,9	5,0	2,5	4,1	7,8	4,1	3,8
Dépôts et avoir des sociétaires par rapport à l'actif total	94,1	95,4	95,6	95,1	96,3	89,9	96,3	94,7	79,3	96,6	92,5	93,3
Passif autre qu celui des sociétaires (prêts et impôts et autre passif) par rapport à l'actif total	5,9	4,6	4,4	4,9	3,7	10,1	3,7	5,3	20,7	3,4	7,5	8,7
Bénéfices non répartis et réserves par rapport à l'actif total	2,1	-2,8	3,6	0,7	2,9	4,3	4,8	2,3	4,1	0,0	3,2	2,2
Placements en liquide (dépôts à vue et à terme et encaisse) par rapport à l'actif total	16,9	36,6	29,8	18,3	19,0	13,8	14,8	23,7	8,5	11,5	17,5	19,3
Prêts en cours par rapport à l'actif total	74,5	58,1	62,5	73,8	75,1	81,4	80,0	69,6	84,5	84,1	76,6	74,4
Constitution des prêts - hypothèques par rapport à l'ensemble des prêts	84,1	62,6	60,5	65,4	61,1	61,4	36,0	17,5	22,3	38,1	63,8	50,9

[a] Données trimestrielles publiées par Statistiques Canada Catalogue 61-006 établissement financiers.
[b] Total des quatre trimestres publiés dans Statistiques Canada catalogue 61-006.
[c] Incluant les parts sociales remboursables pour le Saskatchewan, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle Écosse et la Nouvelle-Écosse.
[d] Ajustés pour inclure seulement les parts sociales non remboursables du Saskatchewan, de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle Écosse et de la Nouvelle-Écosse.
[e] Moyenne des ratios provinciaux par rapport aux ratios canadiens qui sont calculés à partir des chiffres de l'ensemble du pays.

Annexe H : Caisses populaires et autres institutions financières au Canada, 1989

États des revenus et dépenses

	1986	1987	1988	1989
		- millions de dollars -		
Caisses populaires (locals)				
Revenus				
Intérêts : sur les prêts		4 962,3	5 204,9	6 337,7
Autres revenus d'intérêts		734,7	795,5	1 184,3
Sous-total		5 697,0	6 000,4	7 522,0
Autres revenus		336,9	364,2	418,0
Total	**5 201,3**	**6 033,9**	**6 364,6**	**7 940,0**
Augmentation sur l'année précédente		16%	5%	25%
Dépenses				
Intérêts	3 028,9	3 519,7	3 833,8	5 016,9
Augmentation sur l'année précédente		16%	9%	31%
Masse salariale		970,2	948,4	1 053,5
Provision pour mauvaises créances		90,5	87,2	92,3
Autres incluant les impôts		1 094,5	1 087,8	1 222,7
Total	**5 027,8**	**5 674,9**	**5 958,8**	**7 385,3**
Augmentation sur l'année précédente		13%	5%	24%
Surplus net	173,5	359,0	405,9	554,7
Augmentation sur l'année précédente		207%	13%	37%
Banques, fiducies, et compagnies de prêts hypothécaires				
Revenus totaux	45 832,5	47 534,1	56 024,9	70 899,7
Augmentation sur l'année précédente		4%	18%	27%
Dépenses totales incluant les impôts	44 238,8	46 046,1	52 252,9	69 541,3
Augmentation sur l'année précédente		4%	14%	33%
Surplus net (avant distribution aux partenaires minoritaires)	1 593,7	1 488,0	3 772,0	1 358,4
Augmentation sur l'année précédente		-7%	254%	-64%

(continué)

Annexe H : Caisses populaires et autres institutions financières au Canada, 1989 (suites)

Bilans

	1986	1987	1988	1989
		- millions de dollars -		
Caisses populaires (locals)				
Actif				
Comptant : dépôts à terme et à demande		8 991,2	9 960,2	11 749,6
Autres investissements		1 381,8	1 591,4	1 974,3
Prêts				
Hypothèques		27 984,6	30 599,2	32 775,5
autres prêts		15 085,2	17 167,1	18 623,5
Sous-total : prêts	37 200,1	43 069,8	47 766,3	51 399,0
Augmentation sur l'année précédente		16%	11%	8%
Immobilisations et autres		1 617,5	1 789,4	1 968,6
Total	**48 780,2**	**55 060,3**	**61 107,3**	**67 091,5**
Augmentation sur l'année précédente		13%	11%	10%
Passif et avoir				
Dépôts à terme et à demande[b]		46 927,7	52 526,8	59 281,7
Prêts payables		2 881,4	3 140,5	2 707,0
Autres passif		1 604,5	1 903,4	2 339,3
Sous-total passif		51 413,6	57 570,7	64 328,0
Avoir des sociétaires				
Capital Social[b]		2 450,1	2 070,4	602,1
Surplus et réserve		1 196,6	1 466,2	2 161,4
Sous-total avoir des sociétaires		3 646,7	3 536,6	2 763,5
Total	**48 780,2**	**55 060,3**	**61 107,3**	**67 091,5**
Banques, fiducies, et compagnies de prêts hypothécaires				
Actif total	479 308,5	531,154,1	606 056,0	681 478,1
Augmentation sur l'année précédente		11%	14%	12%
Passif	450 163,3	500 783,0	571 682,7	642 641,9
Avoir des actionnaires	29 145,2	30 371,1	34 373,3	38 836,2

[a] Cat 61-006 Institutions financières, Statistiques Canada
[b] Ajusté pour tenir compte du remboursement du capital social.